Yann Seyrer

Der Gefühlsspiegel

Formeln für persönliche Entwickeltheit
und persönlichen Erfolg

Werke Band 3

Yann Seyrer
Werke Band 3

Der Gefühlsspiegel

Die deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme
Der Gefühlsspiegel, Werke Band 3 / Yann Seyrer
epubli GmbH.- Berlin. 2013
ISBN 978-3-8442-4905-7

Impressum
Umschlag und Satz: Yann Seyrer, Berlin
Druck und Verlag: epubli GmbH, www. epubli.de
Copyright: © Dr. Yann Seyrer
ISBN 978-3-8442-4905-7

Den Gefühlspiegel widme ich

Sigmund Freud,

Kurt Lewin und

Jean Piaget.

Vorwort des Herausgebers zu Band III

Band I (1986/2012) meiner Werke beschreibt das Leben von Optimalentwicklern *empirisch* exakt und detailliert; Band II (1997/2012) modelliert es *theoretisch* tiefgründig und umfassend; Band III (2003/2012) formuliert deren persönliche Stärken *mathematisch*. Die mathematische Formulierung von Persönlichkeitseigenschaften und die diese technisch umsetzende Software Führungsmatrix ist meine wichtigste Erfindung. Im aus patentrechtlichen Gründen erst später folgenden Band IV (www.Kraft5.com ab 2003) habe ich die Besten der Besten ausgewählt, erstens um sie zu messen und zweitens um ihre *herausragenden* Stärken in mathematischen Formeln zu fassen. Letzteres ist für Deutschland äußerst bedeutsam, sollte es zumindest sein.

Die wichtigste Frage, die ein wettbewerbsorientiertes Deutschland als Teil der dynamisch wachsenden globalisierten Weltwirtschaft lösen muß, ist einfach zu formulieren und schwer in die Tat umzusetzen. Wie bringt Deutschland Spitzenleister hervor, Menschen, die exportierbare Spitzenleistungen erbringen? Dazu muß man erst einmal Spitzenleister als solche erkennen und zum zweiten vor allem wertschätzen und dies drittens auch gesellschaftlich anerkennen. Letzteres klingt einfacher, als es ist; denn unser einst von Ludwig Erhard marktwirtschaftlich geprägtes Deutschland entfernt sich derzeit davon, das Leistungsprinzip zu verkörpern.

Mit meinem zentralen psychologischen Begriff, dem Prinzip der objektiven individuellen „*Kontrolle*“ setzte ich 1997 den geeigneten Maßstab für die Beurteilung und Bewertung jedes Individuums zu jedem Zeitpunkt in jeder Gesellschaft. Die Forschungsbeamten mißverstehen die Psychologie bis heute als eine subjektivistische Kognitionspsychologie, d.h. außerhalb der Subjekt-Objekt-Dialektik; grundlegend für die Psychologie als Wissenschaft ist die „Dialektik von *psychischer Regulation* in ihrer Beziehung zu ihren *Erfordernissen.* … Erfordernisse umfassen all das, worauf sich psychische Regulation bezieht. Außerhalb dieser Beziehung gibt es zwar eine Welt, aber keine Psyche“ (1997, S. 174). Erfordernisse sind immer *objektiv,* auch dann, wenn es sich dabei wie beim zum Lustspenden erforderlichen Daumen um ein ureigenstes körperliches Erfordernis handelt. Angefangen vom kindlichen Daumenlutschen bis hin zur erwachsenen Erfindung und ihrer patentierten technischen Innovation gilt es, das eigene Leben psychisch erfordernisgerecht zu regulieren.

Entweder ich kontrolliere mein Leben selbst *oder* andere machen das für mich. Eine dritte Möglichkeit gibt es nicht. Jedem Menschen obliegt es, sein Leben selbst zu kontrollieren. Viele Menschen verzichten herdentriebsartig darauf und machen sich dann vor, sie seien altruistisch, sozial, solidarisch, huldigten der Nächstenliebe usw. Nur diejenigen Menschen, die sich selbst lieben, wertschätzen, akzeptieren und annehmen, können ihr *eigenes Leben kontrollieren*. Schon vor Jahrhunderten entwarf der Begründer Volkswirtschaft, Adam Smith seinen Begriff *Selbstliebe* — einfach genial. Dieser Begriff ist deswegen so genial, weil er ein für allemal auf den Punkt gebracht hat, daß nur wer sich selbst liebt, auch für andere etwas Gutes tun kann, bspw. indem er mit Anderen kooperiert. Dieses Gesetz gilt nicht nur für die Marktwirtschaft, sondern auch für die Psychologie. Ich verstehe den Begriff Selbstliebe auch als eine wissenschaftliche Alternative zu ideologischen Begriffen, die selbstbezogenes Denken, Fühlen und Handeln verleugnen oder negativ konnotieren; im Alltag am meisten verbreitet ist dessen falsche Benennung und negative Bewertung als *Egoismus*, die auf eine *Verleugnung* des Selbst hinausläuft, die Sigmund Freud (Band V, 1925/2000, S.261) in den Zusammenhang der kindlichen Verleugnung der Penislosigkeit des Mädchen stellte. Ich bleibe (seit 1986, S.27) dabei: „Jeder Handelnde hat angesichts jeder Aufgabe grundsätzlich die *Freiheit*, für sich entweder *selbst*-, *sozial*- oder *aufgaben*bezogene Ziele zu setzen.“

Mit dem Titel „Der *Gefühls*spiegel“ anerkenne ich die wichtige, aber in der heutigen akademischen Psychologie bestrittene Tatsache des *relativ* höheren Rangs der *Emotion* im Vergleich zu dem der *Kognition*. Der Begriff „Gefühls*spiegel*“ betont diese meine Auffassung vom *Primat des Objekts* in der Subjekt-Objekt-Relation im Geltungsbereich der psychischen Regulation. Das Herz ist dem Verstand überlegen, lautet meine Hypothese, die ich auch empirisch (S.145) bewiesen habe.

„Die vergangene Erfahrung ***R*** ist der kleinste und einzige elementare *Baustein* des Gedächtnisses“ (Differentielle Optimalentwicklung 1997, S. 11). Egal von welcher Seite aus die Persönlichkeit ihre ***R***ückmeldung aufzäumt, ob sie dabei vom IST-Wert oder vom SOLL-Wert ausgeht. Sie reguliert dabei auch emotional (ebd. S. 17, 28). Die Forschungsbeamten mißverstehen die Psychologie bis heute als Kognitionspsychologie. Sie begreifen die Psychologie nicht als Wissenschaft von der psychischen Regulation, die optimalerweise im Rahmen aktiven und bewußten Handelns (ebd. S. 73) sowohl von der Emotion als auch der Kognition bestimmt ist (ebd. S. 174). Sowohl die emotionale als auch die kognitive Regulierung tragen gemäß meiner Theorie zur unverzichtbaren Kontrolle des Individuums über sein Leben bei.

So richtig meine allgemeinen Definitionen der psychischen Regulation auch sind; entscheidend sind die von natürlichen Daten ausgehenden *empirischen* Forschungen, in denen verschiedene Persönlichkeits*typen* statistisch verglichen werden. Ein Musterbeispiel dafür ist die Persönlichkeitseigenschaft „Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend“ (2003, S. 254). Persönlichkeits*typen* sind das Besondere, das das Individuelle mit dem Allgemeinen vermittelt.

Berlin, den 15. Februar 2013

Dr. Yann Seyrer

Inhaltsverzeichnis

Einstieg 7
Eigenschaften optimal entwickelter und erfolgreicher Persönlichkeiten 8
Einleitung 10
Ist dies nicht etwas Irrelevantes? 12
Theorie 14
Methode 15
Der Gefühlsspiegel 15
Das Format der folgenden Gliederungspunkte: 25
Innere Schönheit als heuristisches Modell für Entwickeltheit 25

1. Leistungsmerkmale im Geltungsbereich des Lustprinzips 29

1.0. Typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Lustprinzips (2er-Typologie) 29
1.0.1. Aktive Selbstkontrolle: die Grundstimmung anhebend statt versinkend und sie dämpfend statt abhebend 29
1.0.2. Ausdrucksstärke: emotional ausdrucksstark statt -schwach 32
1.0.3. Bums: zum emotionalen Höhepunkt fähig statt 'nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande kriegend 37
1.0.4. Emotionale Stabilität: stabil statt aus den Fugen geratend 44
1.0.5. Emotionalität: emotional konstruktiv statt destruktiv 46
Methode 46
1.0.6. Entscheidungsdynamik: Entwicklungsspirale statt Teufelskreis 49
a) Grundsätzliche Entscheidungsdynamik: entwicklungsfördernd statt krisenherbeiführend 50
b) Situative Entscheidungsdynamik: krisenfest und chancenergreifend statt sich herunterziehen und die Gelegenheit verstreichen lassend 53
1.0.7. Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich 54
Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich (erweiterte Version) 56
Methode 58
1.0.8. Idealismus: idealistisch statt profan 72
1.0.9. Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend 74
1.0.10. Lebendigkeit: gefühlsmäßig lebendig statt erstarrt 75
1.0.11. Optimale Emotionalität: emotional entwickelt statt verkümmert 76
1.0.12. Psychische Normalität: psychisch normal statt gestört 81
1.0.13. Reife: reif, d.h. post- statt präödipal tiefenstrukturiert 86
1.0.14. Seelisches Gleichgewicht: ausbalanciert statt den inneren Schweinehund auslebend 89
a) emotional ausbalanciert 90
b) kognitiv ausbalanciert 90
1.0.15. Selbstakzeptanz: im Einklang mit sich selbst statt sich vergewaltigend oder vernachlässigend 92
1.0.16. Selbstbeherrschung jenseits von Aggressivität u. Gehemmtheit 94
1.0.17. Taktgefühl: taktvoll statt taktlos 104
1.0.18. Umgehenkönnen mit Gefühlen: Gefühle an sich heranlassend oder relativierend statt sie abspaltend 105
1.0.19. Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit und
2.0.8. den Erfolg statt unzuverlässig. 106
a) Zuverlässigkeit in Hinblick auf die Entwickeltheit 106
b) Zuverlässigkeit in Hinblick auf den Erfolg 107

1.1. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften optimal entwickelter Introvertierter (Bergab/Verzweifelt) 109

1.1.1. Bescheidenheit: bescheiden statt eingebildet 109
1.1.2. Entschiedenheit: positiv oder negativ entschieden statt unentschieden 110
1.1.3. Persönlichkeitstypbestimmung: introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest 120
1.1.4. Teamorientierung in Hinblick auf die Entwickeltheit siehe 2.2.3. 122

1.2. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften optimal entwickelter Extravertierter (Bergauf/Begrenzt) 123
1.2.1. Ausgeglichenheit: ausgeglich. statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen 123
1.2.2. Bewußtheit: bewußt lebend statt unbewußt bestimmt 128
1.2.3. Links-/Rechts-Positionierung: links oder rechts positioniert statt illusionär (auf dem dritten Weg) 129
1.2.4. Stimmigkeit: in sich stimmig statt innerlich zerrissen 131

2. Leistungsmerkmale im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips 137

2.0. Typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips (3er-Typologie) 137
2.0.1. Format: durchsetzungsfähig statt rangniedrig 137
2.0.2. Führungsstärke: führungsstark statt rotierend 140
2.0.3. Herz&Verstand: emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich statt auf der ganzen Linie versagend 144
2.0.4. Motivation: motiviert statt die Hände in den Schoß legend 148
2.0.5. Motivierungskosten: relativ niedrig statt hoch 148
2.0.6. Realitätsanpassung: anpassungsfähig statt sich auf keinen Anderen einlaßend 150
2.0.7. Stellvertretereignung: führungsstark statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt 154

2.1. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Abstrakt-Stringenter 157
2.1.1. Authentizität: authentisch statt sich verbiegend 157
2.1.2. Komplexität: denkt komplex statt verflacht 160
2.1.3. Kreativität: kreativ statt stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend 162
2.1.4. Proportionalität: wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend statt den eigenen Gefühlen mißtrauend 163

2.2. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Konkret-Defensiver 165
2.2.1. Harmonie: harmonisch statt auseinanderklaffend 165
2.2.2. Koordiniertheit: koordiniert statt chaotisch 169
2.2.3. Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft 173
2.2.4. Zeitgefühl: timet typgerecht, d.h. wohlüberlegt, pünktlich oder eine Nasenlänge voraus statt ins jeweilige Gegenteil verfallend - ein Leistungsmerkmal, aus dem nichts wurde 178

2.3. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Konkret-Offensiver 181
2.3.1. Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns statt die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend 181
2.3.2. Intuitivität: intuitiv statt analytisch 183
2.3.3. Sachlichkeit: sachlich statt sich verheddernd 185
2.3.4. Selbständigkeit: selbständig statt symbiotisch verstrickt 186
2.3.5. Umstandslosigkeit: geradeheraus statt sich verzettelnd 190

Persönlichkeitseigenschaften, die der Gefühlsspiegel mißt, nach Persönlichkeitstyp 191
Persönlichkeitseigenschaften, die der Gefühlsspiegel mißt: A - Z 192

3. Die mathematischen Formeln des Gefühlsspiegels 194
Literaturverzeichnis 201

Der Gefühlsspiegel

Die erste entwicklungspsychologische Software für natürliche Daten

Einstieg

Der Einstieg in diese Arbeit fällt demjenigen leicht, der über etwas Menschenkenntnis verfügt. Es reicht aus, sich einen Menschen vorstellen zu können, den man für *authentisch, ausgeglichen, harmonisch, selbständig* oder wie Persönlichkeitseigenschaften eben heißen, hält. Damit hat man bereits erfaßt, was die Software *Gefühlsspiegel* erfassen kann.

Üblicherweise gewinnt man seine tiefergehenden Eindrücke von Mitmenschen durch intensive Gespräche. Entsprechend basiert auch der Gefühlsspiegel auf Sprechendaten.

Wer zu einem Urteil über eine bestimmte Merkmalsausprägung kommt, beispielsweise jemanden für *kreativ* hält, kann oft nicht genau begründen, auf Grundlage welcher Äußerung oder Beobachtung seines Gesprächspartners es basiert; trotzdem hält man sein Urteil für einigermaßen zutreffend, weil man sich *hinter* dem Gesagten das Gemeinte herauszufinden zutraut. Ähnlich funktioniert auch der Gefühlsspiegel, der aus dem Gesagten die wirklichen Eigenschaften herauszufinden beansprucht. Leider endet an dieser Stelle die schöne Analogie vom Alltag und dem Gefühlsspiegel.

Nur wenigen Psychologen und noch weniger anderen Fachleuten ist es gegeben psychologisch in Formeln zu denken; aber es ist unstrittig, daß viele Menschen Noten so gut lesen können, daß sie sich anhand des Notenbildes vorstellen können, wie das Stück klingen könnte. Für diejenigen, die sich anhand von Formeln deren psychischen Gehalt vorstellen können, ist es am einfachsten, wenn sie ein beliebiges Leistungsmerkmal - bspw. *Emotionalität* - des Gefühlspiegels aufschlagen und sich dann die *Formel Emotionalität* ansehen; sie werden sich dann sofort vorstellen können, wie wir *konstruktive vs. destruktive* Emotionalität messen und damit definieren. Aber ich befürchte, daß diese direkte Aneignung nur wenigen Lesern gegeben ist. Für alle Anderen empfiehlt es sich, das Buch von vorne nach hinten durchzuarbeiten. Wer nur einen schnellen Eindruck mitnehmen möchte, beschränkt sich am Besten auf den tabellarischen „Überblick über die Leistungsmerkmale des Gefühlsspiegel“. Allen Experimentalpsychologen empfehle ich das Buch gar nicht zu lesen, weil sie es nicht verstehen und sich darüber nur unnötig ärgern werden. Das Labor und unsere Welt der natürlichen Daten sind unvereinbare Welten. Denjenigen, die den Gefühlsspiegel anwenden möch-

ten, empfehle ich, sich dazu beliebige gute Gespräche mit Personen aufzuzeichnen und sie mit dem Gefühlsspiegel auszuwerten; Voraussetzung dafür ist, daß sie das Nettomonatseinkommen ihrer Gesprächspartner kennen. Noch einfacher ist es, sich für ein Paar Euro eine CD-ROM mit Gedichten von Hölderlin, Goethe, Schiller und Heine zu besorgen. Anhand ihrer Gedichte kann jeder zu diagnostizieren beginnen: Goethe war eine *abstrakt-stringente*, Schiller eine *konkret-defensive* und Heine eine *konkret-offensive* Persönlichkeit; stimmt es, daß diese drei deutschen Klassiker *psychisch normal* waren, während hingegen Hölderlin *psychisch gestört* war? Wie kann der Gefühlsspiegel so etwas messen? Kann man anhand eines Gedichtvergleichs vorhersagen, daß Goethe der finanziell *erfolgreichste* von den vier genannten Dichtern war? Schon sind wir mittendrin im Thema ‚Persönlichkeitseigenschaften und ihre Messung' durch den Gefühlsspiegel. Wer den *Gefühlsspiegel professionell* einsetzen möchte, sollte sich dafür an zertifizierten Instituten trainieren lassen. Dies ist nur als Ratschlag gemeint; nicht jede ‚wilde' Diagnostik muß daneben liegen. Aber wer mit dem Gefühlsspiegel Geld verdienen will, sollte, um den eigenen und den Ruf der Psychologie nicht zu beschädigen, von mir als Diagnostiker *zertifiziert* sein. Schließlich geht es um die optimale Entwicklung von Menschen.

Eigenschaften optimal entwickelter und erfolgreicher Persönlichkeiten

Die Leistungsmerkmale des Gefühlsspiegels erfassen die folgenden persönlichkeitspsychologischen Eigenschaften optimal entwickelter und erfolgreicher Persönlichkeiten. Jeder Eigenschaft wurden exemplarisch passende Optimalentwickler zugeordnet. Wenn es sinnvoll war, wurde der optimal Entwickelste oder Erfolgreichste in der jeweiligen Eigenschaft benannt; falls es davon zuviele gab, wurde irgendein beliebiger Optimalentwickler ausgewählt:

- Kurt bewegt sich im optimalen Bereich *mittlerer Gestimmtheit;* er *kontrolliert* sich *selbst aktiv*.
- Bettina ist emotional *ausdrucksstark*.
- Wanja ist als Persönlichkeit *ausgeglichen.*
- Bettina ist *authentisch*.
- Lisa ist *sachlich.*
- Claudia und Klaus sind *bescheiden;* dies ist *angemessen.*
- Claudia *lebt bewußt.*
- Lisa, Martin und Kurt *können bumsen*; sie sind *postödipal strukturiert*.
- Gerd ist *entschieden.*
- Ingeborg ist eine *erwachsene* Erwachsene; sie gilt uns als *stabil postödipal*.

- Thomas ist ein *kindlicher*, Axel ein *jugendlicher* und Ingeborg eine *erwachsene* Erwachsene.
- Thomas, Michael und Kajetan sind *durchsetzungsfähig*.
- Werner ist als einziger *optimal führungsstark*.
- Bei Werner, Kajetan und Michael gehen *Herz und Verstand* Hand in Hand.
- Elke, May und Dieter sind *idealistische* Persönlichkeiten.
- Axel, Dieter und Sylvia sind *konstruktive* Persönlichkeiten.
- Bettina, Ingo und Sigrun sind *koordinierte* Persönlichkeiten.
- Gero hat ein *lebendiges Gefühlsleben*.
- Sigrun gipfelt typgemäß *rechts* und Michaela typgemäß *links*; Beides ist *angemessen.*
- May, Michaela und Kurt sind *emotional optimal* entwickelt.
- Eugen ist wie alle Persönlichkeiten unserer Stichprobe *psychisch normal*.
- Ulrich ist eine *tiefe* und damit *reife* Persönlichkeit; er gilt uns als *postödipal tiefenstrukturiert*.
- Michael und Thomas sind *selbständige* Persönlichkeiten.
- May ist *als Stellvertreter* gut *geeignet*.
- Ingrid und Ulrich sind *in sich stimmige* Persönlichkeiten.
- Bettina gehört zu den Persönlichkeiten, die es gewohnheitsmäßig bevorzugen, ihre *Gefühle an sich heranzulassen* während hingegen Gero seine *Gefühle* eher *relativiert*.
- Der introvertierte Axel und die extravertierte Sigrun sind beide *ausbalanciert*, d.h. sie haben ihr *seelisches Gleichgewicht gefunden*.
- Die introvertierte Karin und die extravertierte Wanja sind beide *kognitiv ausbalanciert*.
- Ulrich ist *emotional stabil*.
- Ingeborg, Klaus und Dieter sind *selbstbeherrschte* Persönlichkeiten.
- Axel und Dieter sind die *konstruktivsten* Persönlichkeiten.
- Werner weist eine optimale Entscheidungsdynamik auf, weil sie sich als nach oben gerichtete *Entwicklungsspirale* ausprägt: er ist eine *krisenfeste* und *chancenergreifende* Persönlichkeit.
- Kurt und Ingo sind *harmonische* Persönlichkeiten.
- Bettina und Michaela liegen bei *sehr niedriger, niedriger, mittlerer und hoher kognitiver Komplexität* vorne.
- Axel, Elke und Gerd sind äußerst *kreative* Persönlichkeiten.
- Axel spricht typgemäß *hoch divergent* und Karin typgemäß *niedrig divergent*.
- Die *noch nicht* so erfolgreiche, effizient-divergente Wanja akzentuiert angemessen mehr die *Effizienz*, während die *schon* erfolgreiche effizient-divergente Lisa angemessen mehr die *Divergenz* in ihrem Sprechen herausstreicht.
- Werner und Martin sind *hoch motiviert*.

- Karin verursacht *relativ niedrige Motivierungskosten.*
- Die bergab/verzweifelte Ursula wurde richtig als *Bergab/Verzweifelt-Kandidat* prognostiziert.
- Kurt hat *sein eigenes Maß gefunden* und gilt uns als *wohlproportioniert.*
- Michaela, Werner und Michael sind besonders gut *realitätsangepaßt.*
- Michaela, Werner und Gerd sind *im Einklang mit sich selbst.*
- Dieter und Michaela sind vollkommen *takttreu* und gelten uns als *taktvolle* Menschen.
- May, Ingrid und Lisa sind *intuitive* Persönlichkeiten.
- Ulrich und Claudia sind *zuverlässige* Persönlichkeiten.
- Ingrid und Michael sind *geradeheraus.*
- Martin, Kajetan und Klaus sind *teamorientiert;* sie sind die optimalen Teamplayer.

Wer sich unter diesen Persönlichkeitseigenschaften etwas vorstellen kann *und* begreift, wie die Formel die jeweilige Eigenschaft formuliert, hat das Wesen des Gefühlsspiegels verstanden. Alles Andere dient nur der Erläuterung. Ziel jeder persönlichkeitspsychologischen Diagnostik ist es, die ***Stärken*** und die *Schwächen* einer Persönlichkeit herauszufinden. Dazu muß der Diagnostiker ein gutes ***Gespräch*** führen können.

Einleitung

Freunde

Ich habe sehr viele Freunde. ich habe etwa 6 enge Freunde, die ich inzwischen alle leider zu meinen partnern gemacht habe. Fataler Fehler.

Das tolle ist, ich habe ein sehr großes Umfeld. meine Frau ist auch sehr kontaktfreudig. Und alle leute mögen meine frau. Sie ist wirklich ein mensch. Sie kommt irgendwo hin und sie können drauf warten. Drei Tage später kommen sie alle zu Heike, wenn sie sich irgendwie ausweinen müssen. Dazu lädt sie scheinbar ein. Alle mögen sie irgendwie, obwohl sie garnicht unbedingt immer nett ist. Sondern auch zwischen durch auch immer sehr offen und manchmal schon fast rücksichtslos. Aber sie wird sehr geliebt.

Das tolle ist, daß ich eigentlich ein sehr großes Umfeld habe, sehr viele Freunde. Und wenn ich sage Freunde, dann meine ich...wo ich weiß, wenn es mir schlecht geht, wo ich weiß, sie helfen mir. Also wirklich Leute, dei auch was für mich täten. Der nachteil ist, daß ich mich mittlerweile so in meine Suchtverlagerungen hineingestürzt habe, daß ich nicht nur meine Frau auch meine Freunde alle so vernachlässige, daß mich das richtig bedrückt. Weil man auf Dauer so eine beziehung und Freunde nicht vernachlässigen kann. Das geht eine Zeit lang. Sie respektieren die Umstände, aber es ist ein Punkt, der im Moment sehr im argen ist.

Es kommt so, daß meine Theorie von Geschäft, die habe ich nicht gelernt. Das war alles aus dem bauch. Das war so, daß ich mir gedacht habe, einen Freund, da weiß ich wenigstens, den kenne ich. Ich kenne seine Macken. Da weiß ich auf was ich mich verlassen kann und mit was ich lieber nicht rechnen sollte. Da muß ich nicht so aufpassen auf Linkereien. Bei einem fremden Geschäftspartner mußt du schon sehr drauf aufpassen, daß... so kleine Interessenkonflikte. Das ist sehr oft eine Gradwanderung zwischen ablinken und seine Interessen besser vertreten als die des anderen. Also meine Theorie war, nimm dir Freunde. Was ich damit geschafft habe ist zum eine, daß wenn ich sie mittlerweile treffe, früher war es privat. Wir haben Spass gehabt und gelacht. Heute reden wir über Arbeit. Das lässt sich nicht mehr vermeiden. Der 2. Punkt, der nachteilig ist bei so einer Konstellation, ist, daß man sich mit einem Freund schlecht geschäftlich auseinandersetzen kannst.

Das sind Leute, denen gehts vom Verdienst und vom sozialen Status wesentlich besser als früher. In das Ding habe ich ihnen reinverholfen. Das Problem ist, daß ich nicht berücksichtigt habe ist, daß sie es sehr schnell als selbstverständlich übernommen haben und dann noch Neid hinzukam. Daß die Leute am liebsten dann, bloß weil ich bei einer Sache gesagt habe, hör zu, ich kann dir da was anbieten. Was ich will, ist dein Leben, dein Blut. Daß du das an erster Stelle setzt. Das sage ich dir vorher. Ich bin da ganz offen und ehrlich. Weil anders kann man einen Betrieb nicht aufbauen. Wenn du das willst, dann bitte, das ist die möglichkeit. Im Hurra schreien sind ja die meisten sehr schnell, einschließlich mir. Hinterher schmeckts dann doch immer ein bißchen herber. Selbst wenn ich vorher noch so abschreckend gesprochen habe. Dann kommt da ganz schnell, daß sie auf einmal nicht mehr mitkriegen, wo die Grenzen sind. Daß die Ansprüche immer krasser werden. Daß sie gucken, was habe ich, wie gehts mir. Stop, ich baue gerade ein haus. Gut, meine Eltern haben mir vor 2 Jahren ein Vermögen geschenkt, mein Erbe. Da kann ich nichts dafür. Das ist nicht auf meinem Mist gewachsen. Jetzt baue ich halt ein Haus. Und daß ich ein großes Auto fahre oder wie auch immer. ja gut, das ist meine Sache, aber ich mache es auch schon ein paar Jahre länger. Da sind Sachen jetzt hinzugekommen, die gab es vorher nicht.

Und ich funktioniere leider so, drum habe ich das zuerst gesagt: Da haben sie mal vor 20 Jahren einen gag mit mir gemacht. Da kam der hausleiter. Da war ein Jahresfest. Da kam der Leiter zu mir und sagt, Mensch Werner, ich weiß auch nicht, wie machen wir denn das. In 3 Wochen ist diese jahresfest. Da steht ein haufen an Vorbereitungen und Organisationen und Koordinationen uns bevor. Die Gruppe hatte so Selbstverwalter gehabt, Koordinatoren genannt. Wir brauchen da unbedingt einen fähigen Koordinator, sonst geht fast alles in die Hose. Mit dieser ansprache hat er mich schon gehabt. Besser hätte er es nicht anfangen können, aber er kannte mich scheinbar sehr gut. Er sagte, eigentlich habe ich an dich gedacht, ich traue dir das zu. Dann hat er das nächste gemacht. Er hat mir einen völligen Idioten als Mitkoordinaten hinzugesetzt. Dann waren wir drei, die eigentlich als Team arbeiten sollten. Er hat mir da die unfähigsten, die er mir rauspicken konnte hingesetzt. Das ende vom Lied war, daß ich nach 2 Tagen alle Arbeit an mich gerissen habe. Bin jeden Tag bis um 4 uhr im Büro gesessen und habe gebuckelt. Die anderen habe ich völlig entlaste, habe mich aber auch nicht beschwert. Ich habe nicht dafür gekämpft, daß ich sinnvolle Mitarbeiter kriege. Ich habe es einfach an mich genommen und wollte es schaffen. Ich habe es auch geschafft. Ich habe es auch hingekriegt. nach 2 oder drei wochen sass ich um vier in der Frühe...Da kam eine Mitpatientin rein, die mich mochte. Sie kam rein. Sie hatte noch Licht gesehen. Was machts denn du. Ich sass auf dem boden, ringsrum Papier. Ich habe begonnen zu lachen, völlig unmotiviert, innerlich habe ich geweint. Ich war völlig überdreht. ich habe sch damals gemerkt, irgendwas ist da faul im Busch. Ich habe das aber nicht mehr weiter analysiert. Ich habe schon viel zu früh angefangen mehr als meine Grenzen zu verkraften. Ich denke immer an diesen Vorfall. Aber nur ausgelöst durch das. Dieser Punkt war vorher nie für mich wichtig. Da bin ich so geil drauf, mich in Verantwortung zu beweisen oder irgendwo Erfolg einzuheimsen, daß ich dafür, notfalls über meine eigene Leiche gehe. das Problem ist, daß es nicht bewußt ablaufen tut. Wenn ich es vorher mitbekäme, dann wäre ich in der Lage das zu verändern. Was kriegst du hin. Ich glaube, ich hätte für eine Mark von der Treuhandgesellschaft eine Firma mit 7000 Mitarbeitern gekauft und hätte mir eingebildet, ich kann das sanieren. Und heute habe ich eine ganz ander Einschätzung meiner Fähigkeiten. Ich habe meine Ebene verändert. Ich bin in eine ander Ebene gehüpft innerhalb von ein paar jahren habe ich 2 soziale Ebenen übersprungen und habe festgestellt, wo ich mich einstmals in der Ebene, wo ich mich bewegt habe, wo ich toll war. In der Ebene, wo ich mich heute bewege, bin ich vielleicht nicht der schlechteste, aber mit Sicherheit nicht mehr toll. Also wenn ich ein Mittelmaß bin, dann ist das schon in Ordnung so. Das kann ich für mich auch akzeptieren. Es beängstigt mich nicht, daß ich tatsächlich Grenzen habe, die früher kommen als ich gehofft habe.

Hier sehen sie sieben Geschichten von einem unkorrigierten Orginalinterview mit einem Optimalentwickler. Sie brauchen Sie zunächst nicht zu lesen, sondern betrachten Sie, was ihnen daran gestaltmäßig auffällt: $7 < 138 < 505 < 633 < 964 < 1410 < 3072$ beträgt die

von einer Datenbank automatisch berechnete Zeichenlänge dieser Absätze. Stellen sie sich diese Zahlen als Balken vor und sie sehen eine Treppe. Damit will ich ihnen deutlich machen, womit wir uns im folgenden beschäftigen: nicht mit inhaltlichen, sondern mit FORMALEN Eigenschaften des Sprechens wie Zeichenlängen von Geschichten[1].

[1] Dieses auch inhaltlich imposante Zitat eines ehemaligen drogenabhängigen und erfolgreichen Unternehmers habe ich nach den rein formalen Kriterien einer Datenbanksuche ausgewählt: Was ist die vielstufigste Treppe von n=1352 Absätzen/Geschichten in meiner Datenbank?
Wenn Sie wollen, können Sie die absichtlich unkorrigierten Interviewzitate lesen; der Transskribierende hatte nur die Anweisung, des Interviewers Rede wegzulassen:
"Freunde
Ich habe sehr viele Freunde. ich habe etwa 6 enge Freunde, die ich inzwischen alle leider zu meinen partnern gemacht habe. Fataler Fehler.
Das tolle ist, ich habe ein sehr großes Umfeld. meine Frau ist auch sehr kontaktfreudig. Und alle leute mögen meine frau. Sie ist wirklich ein mensch. Sie kommt irgendwo hin und sie können drauf warten. Drei Tage später kommen sie alle zu Heike, wenn sie sich irgendwie ausweinen müssen. Dazu lädt sie scheinbar ein. Alle mögen sie irgendwie, obwohl sie garnicht unbedingt immer nett ist. Sondern auch zwischen durch auch immer sehr offen und manchmal schon fast rücksichtslos. Aber sie wird sehr geliebt.
Das tolle ist, daß ich eigentlich ein sehr großes Umfeld habe, sehr viele Freunde. Und wenn ich sage Freunde, dann meine ich...wo ich weiß, wenn es mir schlecht geht, wo ich weiß, sie helfen mir. Also wirklich Leute, dei auch was für mich täten. Der nachteil ist, daß ich mich mittlerweile so in meine Suchtverlagerungen hineingestürzt habe, daß ich nicht nur meine Frau auch meine Freunde alle so vernachlässige, daß mich das richtig bedrückt. Weil man auf Dauer so eine beziehung und Freunde nicht vernachlässigen kann. Das geht eine Zeit lang. Sie respektieren die Umstände, aber es ist ein Punkt, der im Moment sehr im argen ist.
Es kommt so, daß meine Theorie von Geschäft, die habe ich nicht gelernt. Das war alles aus dem bauch. Das war so, daß ich mir gedacht habe, einen Freund, da weiß ich wenigstens, den kenne ich. Ich kenne seine Macken. Da weiß ich auf was ich mich verlassen kann und mit was ich lieber nicht rechnen sollte. Da muß ich nicht so aufpassen auf Linkereien. Bei einem fremden Geschäftspartner mußt du schon sehr drauf aufpassen, daß... so kleine Interessenkonflikte. Das ist sehr oft eine Gradwanderung zwischen ablinken und seine Interessen besser vertreten als die des anderen. Also meine Theorie war, nimm dir Freunde. Was ich damit geschafft habe ist zum eine, daß wenn ich sie mittlerweile treffe, früher war es privat. Wir haben Spass gehabt und gelacht. Heute reden wir über Arbeit. Das lässt sich nicht mehr vermeiden. Der 2. Punkt, der nachteilig ist bei so einer Konstellation, ist, daß man sich mit einem Freund schlecht geschäftlich auseinandersetzen kannst.
Das sind Leute, denen gehts vom Verdienst und vom sozialen Status wesentlich besser als früher. In das Ding habe ich ihnen reinverholfen. Das Problem ist, daß ich nicht berücksichtigt habe ist, daß sie es sehr schnell als selbstverständlich übernommen haben und dann noch Neid hinzukam. Daß die Leute am liebsten dann, bloß weil ich bei einer Sache gesagt habe, hör zu, ich kann dir da was anbieten. Was ich will, ist dein Leben, dein Blut. Daß du das an erster Stelle setzt. Das sage ich dir vorher. Ich bin da ganz offen und ehrlich. Weil anders kann man einen Betrieb nicht aufbauen. Wenn du das willst, dann bitte, das ist die möglichkeit. Im Hurra schreien sind ja die meisten sehr schnell, einschließlich mir. Hinterher schmeckts dann doch immer ein bißchen herber. Selbst wenn ich vorher noch so abschreckend gesprochen habe. Dann kommt da ganz schnell, daß sie auf einmal nicht mehr mitkriegen, wo die Grenzen sind. Daß die Ansprüche immer krasser werden. Daß sie gucken, was habe ich, wie gehts mir. Stop, ich baue gerade ein haus. Gut, meine Eltern haben mir vor 2 Jahren ein Vermögen geschenkt, mein Erbe. Da kann ich nichts dafür. Das ist nicht auf meinem Mist gewachsen. Jetzt baue ich halt ein Haus. Und daß ich ein großes Auto fahre oder wie auch immer. ja gut, das ist meine Sache, aber ich mache es auch schon ein paar Jahre länger. Da sind Sachen jetzt hinzugekommen, die gab es vorher nicht.
Und ich funktioniere leider so, drum habe ich das zuerst gesagt: Da haben sie mal vor 20 Jahren einen gag mit mir gemacht. Da kam der hausleiter. Da war ein Jahresfest. Da kam der Leiter zu mir und sagt, Mensch Werner, ich weiß auch nicht, wie machen wir denn das. In 3 Wochen ist diese jahresfest. Da steht ein haufen an Vorbereitungen und Organisationen und Koordinationen uns bevor. Die Gruppe hatte so Selbstverwalter gehabt, Koordi-

Ist dies nicht etwas Irrelevantes?

Im Sprechen enthüllt eine Person ihre wahre Persönlichkeit und deren Entwicklung. Sprechen ist Kommunikation (z.B. aufeinander Eingehen) und Handeln (z.B. Sprechrhythmussteuerung) gleichzeitig. Deswegen können wir künftig alltagsrelevantes Verhalten einer Persönlichkeit anhand ihres aktuellen Sprechens vorhersagen. Wir können vorhersagen, ob sich ein Individuum persönlich ***rückwärts oder vorwärts*** entwickeln wird und ***wieviel Nettoeinkommen*** es ***im Vergleich zu anderen Individuen*** erzielen wird.

Die Software „Gefühlsspiegel" ist künstlich, weil sie die emotionalen Aspekte, die jedes natürliche Sprechen ausdrückt, quantitativ modelliert. Der Gefühlsspiegel erfaßt keinerlei verbale Inhalte des Sprechens, sondern nur seinen in ***mathematischen Formeln*** erfaßbaren emotionalen Gehalt. Im Alltag entspricht dieser Gehalt dem, was wir nach einem intensiven Gespräch mit jemandem an Eindruck formulieren, ohne daß wir es näher begründen könnten: „Ich habe bei dem, was Herr L. uns vorgeschlagen hat, ein gutes ***Gefühl***. Ich ***glaube***, daß ...". Damit werden emotionale Prozesse, deren Gelingen immer von der Persönlichkeitsstruktur abhängen, methodisch planbar. Die praktische Bedeutung der Emotionalität liegt auf der Hand: Wieviele Prozesse scheitern, nur weil die Emotionen nicht zueinanderpassen?

---

natoren genannt. Wir brauchen da unbedingt einen fähigen Koordinator, sonst geht fast alles in die Hose. Mit dieser ansprache hat er mich schon gehabt. Besser hätte er es nicht anfangen können, aber er kannte mich scheinbar sehr gut. Er sagte, eigentlich habe ich an dich gedacht, ich traue dir das zu. Dann hat er das nächste gemacht. Er hat mir einen völligen Idioten als Mitkoordinaten hinzugesetzt. Dann waren wir drei, die eigentlich als Team arbeiten sollten. Er hat mir da die unfähigsten, die er mir rauspicken konnte hingesetzt. Das ende vom Lied war, daß ich nach 2 Tagen alle Arbeit an mich gerissen habe. Bin jeden Tag bis um 4 uhr im Büro gesessen und habe gebuckelt. Die anderen habe ich völlig entlaste, habe mich aber auch nicht beschwert. Ich habe nicht dafür gekämpft, daß ich sinnvolle Mitarbeiter kriege. Ich habe es einfach an mich genommen und wollte es schaffen. Ich habe es auch geschafft. Ich habe es auch hingekriegt. nach 2 oder drei wochen sass ich um vier in der Frühe...Da kam eine Mitpatientin rein, die mich mochte. Sie kam rein. Sie hatte noch Licht gesehen. Was machts denn du. Ich sass auf dem boden, ringsrum Papier. Ich habe begonnen zu lachen, völlig unmotiviert, innerlich habe ich geweint. Ich war völlig überdreht. ich habe sch damals gemerkt, irgendwas ist da faul im Busch. Ich habe das aber nicht mehr weiter analysiert. Ich habe schon viel zu früh angefangen mehr als meine Grenzen zu verkraften. Ich denke immer an diesen Vorfall. Aber nur ausgelöst durch das. Dieser Punkt war vorher nie für mich wichtig. Da bin ich so geil drauf, mich in Verantwortung zu beweisen oder irgendwo Erfolg einzuheimsen, daß ich dafür, notfalls über meine eigene Leiche gehe. das Problem ist, daß es nicht bewußt ablaufen tut. Wenn ich es vorher mitbekäme, dann wäre ich in der Lage das zu verändern. Was kriegst du hin. Ich glaube, ich hätte für eine Mark von der Treuhandgesellschaft eine Firma mit 7000 Mitarbeitern gekauft und hätte mir eingebildet, ich kann das sanieren. Und heute habe ich eine ganz ander Einschätzung meiner Fähigkeiten. Ich habe meine Ebene verändert. Ich bin in eine ander Ebene gehüpft innerhalb von ein paar jahren habe ich 2 soziale Ebenen übersprungen und habe festgestellt, wo ich mich einstmals in der Ebene, wo ich mich bewegt habe, wo ich toll war. In der Ebene, wo ich mich heute bewege, bin ich vielleicht nicht der schlechteste, aber mit Sicherheit nicht mehr toll. Also wenn ich ein Mittelmaß bin, dann ist das schon in Ordnung so. Das kann ich für mich auch akzeptieren. Es beängstigt mich nicht, daß ich tatsächlich Grenzen habe, die früher kommen als ich gehofft habe."

Der Gefühlsspiegel ist eine Software, die die Erfolgsträchtigkeit einer Persönlichkeit in persönlicher und beruflicher Hinsicht vorhersagt. Empirische Grundlage dafür ist ihr natürliches Sprechen: je besser das Sprechen bspw. im Rahmen eines offenen Interviews desto genauer die Vorhersage. Der Gefühlsspiegel wurde anhand einer mehrjährigen prospektiven Untersuchung mit zwei Erhebungszeitpunkten pro Individuum empirisch validiert. Der Gefühlsspiegel geht von der Grundidee aus, daß eine Persönlichkeit dann erfolgsträchtig ist, wenn ihr Sprechen optimal rhythmisiert und getaktet ist. Bisher gibt es auf dem Softwaremarkt kein Konkurrenzprodukt, weil es bisher an einer psychologischen Entwicklungstheorie fehlte, aus der sich Formeln für die ***direkte Verarbeitung natürlichen Sprechens*** ableiten ließen. Diese Theorie, die Differentielle Optimalentwicklung (Seyrer 1984, 1997) liegt in zwei Buchpublikationen vor.

Theorie

Die Theorie der Differentiellen Optimalentwicklung (Seyrer 1997, S.7) besteht aus einer 2er- und einer 3er-Typologie, die hier nur gerafft gezeigt werden.

Die Subjekt-Objekt-Relation äußert sich im alltäglichen Kontrollstreben von Subjekten nach Wert					
Diese Spalte liegt im Geltungsbereich (Seyrer 1986, S.272f.) ...	des Lustprinzips		des Erfolgsprinzips		
Differentiell gesehen steht obiges Prinzip bei der ... im Mittelpunkt	2er-Typologie		3er-Typologie		
Persönlichkeiten dieses Typs zeigen im Fernraum	'Erkenntnis' (IST-WO)	'Moral' (SOLL-WO)	'Freiheit'	'Gerechtigkeit'	'Macht'
bzw. im Nahraum (obere bzw. untere Zeile) folgende prinzipielle Wertorientierung (WO):	'Schmerz'-Aversion	'Genuß'-Appetenz	'Spaß'	'Liebe'/ 'Freundschaft'	'Arbeit'
Der Wert entspricht einer ... Ausrichtung des Handelns	bedrohlichkeits-betonten	attraktivitäts-betonten	selbst-bezogenen	sozialen	sach-bezogenen
Differentiell gesehen steht Obiges bei dem Typ ... im Mittelpunkt	Bergab/ Verzweifelt	Bergauf/ Begrenzt	Abstrakt-Stringent	Konkret-Defensiv	Konkret-Offensiv
Die Psychoanalyse bezeichnet diesen Typ als	introvertiert	extravertiert	oral	anal	phallisch
Die o.g. Wertorientierung läßt sich theoriebezogen formulieren als Streben nach ...	Vermeidung von Unlust	Lustgewinn	schnellem Erfolg	Vermeidung von Mißerfolg	langfristigem Erfolg
Als Sprechender (Morris 1938) ist der Typ …	leidenschaftlich	emot. feinregulierend	syntaktisch	semantisch	pragmatisch
Qua Identität (Seyrer 1986, S.270) ist der Typ ... (darauf) spezialisiert ...	auf das Gedächtnis	auf die Grundstimmung	zu denken	zu fühlen	zu handeln
Darin äußert sich ein Kontrollstreben nach ... Wert	**subjektivem**		**objektivem**		
Das Kontrollstreben äussert sich im Streben nach	**Wert**				

Methode

In seiner überblicksartigen Reanalyse zahlreicher Katamnesen faßt Süß (1995, S.262) zusammen: „Als geeigneter Zeitpunkt für die Bewertung des Therapieerfolges haben sich 1-Jahres-Katamnesen herausgestellt“. Diese Ansicht teilen wir. Unsere Untersuchung ist eine Sekundäranalyse psychoanalytischer Interviews. 1994 und 1995 wurden die gleichen ehemals Opiatabhängige (n=31) retrospektiv und prospektiv untersucht. Die Stichprobe wurde nach folgenden Kriterien ausgewählt:

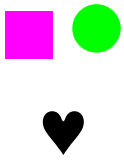
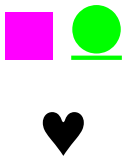
a) mindestens 6-monatiger ununterbrochener Opiatkonsum
b) breite Streuung der Jugendlichen über unterschiedliche Therapie-Einrichtungen
c) mindestens 1-jähriger Clean-Status nach Beendigung der Therapie
d) mindestens 1-jährige Gesamtdauer einer sozialversicherungspflichtigen Tätigkeit nach Beendigung der Drogenabhängigkeit

Damit haben wir eine maximale Entwicklungsspanne - wegen Kriterium a und d - und ein *optimales* Ergebnis des Rehabilitationsprozesses festgelegt; diese Extremstichprobe stellt den empirischen Hintergrund für eine Vielzahl und Vielfalt aufeinander aufbauender Schritte der Persönlichkeitsentwicklung von (ehemals) Opiatabhängigen dar. Die oft beklagte Stichprobenschrumpfung von einer Erhebungswelle zur nächsten (z.B. Silbereisen 1995, S.268) trat bei uns von 1994 auf 1995 vermutlich nicht ein, weil wir Optimalentwickler ausgewählt haben, also Menschen, die sich auch in ihrem sonstigen Verhalten, beispielsweise einem Interviewer gegenüber durch hohe Zuverlässigkeit auszeichnen. Nähere Ausführungen insbesonders zur Auswertungsmethodik finden sich in Seyrer (1986, S.83f., S.95ff, S.274ff.).

Der Gefühlsspiegel

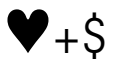
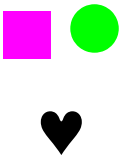
Der Gefühlsspiegel eignet sich besonders für solche ***Einsatzgebiete***, in denen Sprechen anerkanntermaßen zum Erfolg beiträgt: Entwicklungs- und Führungsgespräche, Personalauswahlinterviews, Kundengespräche, Telefonate, Forensik, Beratungsgespräche und Evaluation von Psychotherapie. Der einzelne Sprecher läßt sich ranggemäß in Listen („Sprecher X ist der 4. Kreativste von 31 Bewerbern“) und als Punkt in zweidimensionalen Diagrammen („Sprecher X ist krisenfester als der Durchschnitt aller Bewerber“) darstellen. Der Gefühlsspiegel (Release 1) mißt folgende Leistungsmerkmale intraindividueller Entwickeltheit, die in der umseitigen Tabelle aufgelistet sind.

Überblick über die Leistungmerkmale des Gefühlsspiegels:

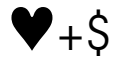
Leistungs - merkmale	Gemessene persönlichkeitspsychologische EIGENSCHAFTEN: Eine Persönlichkeit ist ...	Persönl.typ spezifisch?	Kategorien der Leistungsmerkmale
Aktive Selbst - kontrolle	KONTROLLIERT(5%), indem sie ihre Grundstimmung AKTIV kontrolliert statt sich ihr passiv zu ergeben, indem sie eine verzweifelte GRUNDSTIMMUNG ANHEBEN kann statt darin zu versinken, und indem sie eine euphorische Grundstimmung DÄMPFEN kann statt von ihr getragen abzuheben; der Persönlichkeitstyp Bergab/Verzweifelt ist auf die aktive Kontrolle der Verzweiflung, der Persönlichkeitstyp Bergauf/Begrenzt auf die der Euphorie spezialisiert.		euphorische vs. mittlere vs. verzweifelte Gestimmtheit
Ausdrucks-stärke	EMOTIONAL AUSDRUCKSSTARK(1%) statt -schwach, d.h. über ein nur schwach ausgeprägtes Gefühlsleben verfügend, wenn sie situativ über das Kompetenzniveau gefühlsmäßiger Lebendigkeit noch hinausgehen kann, und zwar in zweierlei Hinsicht: eine emotional ausdrucksstarke Persönlichkeit kann sich situationsgerecht sowohl raumgreifend entfalten als auch sich genauso gut zurücknehmen.	typunabh.	schwach ausgeprägtes Gefühlsleben vs. emotional ausdrucksstark
Ausgegli - chenheit	AUSGEGLICHEN(1‰) statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen, wenn sie sich weder der Verzweiflung ergibt, noch in eine Euphorie hineinsteigert, sondern ihre Grundstimmung stabil im Mittelbereich gemäßigten Pessimismus und Optimismus hält. Der Persönlichk.typ Bergauf/Begrenzt(5%) gilt uns ... als auf die psychische Regulation der Grundstimmung spezialisiert.	typunabh. 	Stimmungsschwankungen unterworfen vs. ausgeglichen völlig destruktiv vs. etwas destruktiv vs. noch konstruktiv vs. ziemlich konstruktiv vs. äußerst konstruktiv
Authentizität	AUTHENTISCH(6%), wenn sie so wirkt, wie sie ist, anstatt sich zu verbiegen, damit sie so scheint, wie sie andere gerne hätten. ... Nur wer sich auf sich selbst, d.h. die eigenen Stärken und auch Schwächen zurückbesinnt, findet so zu sich, daß er nach außen authentisch wirkt. In diesem Sinn sind die besonnenen Abstrakt-Stringenten mit ihrem typgemäß selbstbezogenem Handeln im Vorteil. Abstrakt-Stringente, die selbstbezogen fokussieren gelten uns als AUTHENTISCH(6%), Konkret-Offensive, die sachbezogen fokussieren als SACHLICH(6%).		authentisch vs. sich verbiegend; sachlich vs. sich verheddernd;

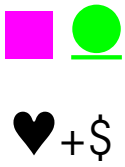
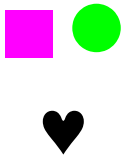
Bescheidenheit	als Bergab/Verzweifelter besser BESCHEIDEN statt eingebildet; diese kompensatorische Tugend ist ein gangbarer Weg, den diejenigen gehen sollten, denen es (noch) an Format (vgl. Leistungsmerkmal) mangelt		Unterdimensioniert vs. überdimensioniert vs. angemessen dimensioniert bescheiden vs. in sich stimmig
Bewußtheit	BEWUßT LEBEND(1‰) statt unbewußt bestimmt: siehe Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit"	typunabh. 	Stimmungsschwankungen unterworfen vs. ausgeglichen
Bums	ZUM IMAGINIERT GEMEINSAMEN, PAARWEISEN, EMOTIONALEN HÖHEPUNKT FÄHIG(1%) statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande zu kriegen: dieser überragt einerseits Alles, was vor ihm und nach ihm kommt deutlich, und bettet sich andrerseits harmonisch in den gesamten Ablauf ein; ein gelungener paarweiser Bums ist etwas Ganzes, an das nichts Anderes heranreicht. Im paarweisen Bums findet eine Persönlichkeit ihre ureigenste Erfüllung.	typunabh. 	zu kurzer oder zu langer vs. optimal hoher
Effizient-divergentes Spre chen	SPRICHT EFFIZIENT-DIVERGENT(1%), wenn sie Effizienz und Divergenz erfordernisgerecht einsetzt anstatt sie als Selbstzweck zu verabsolutieren.	 	effizient vs. divergent
Emotionale Stabilität	EMOTIONAL STABIL(0,1‰), wenn sie in sich ruht statt sich durcheinander bringen zu lassen. Ihr emotionales Gerüst hält stand anstatt aus den Fugen zu geraten.	typunabh.	labiles vs. stabiles emotionales Gerüst
Emotionali tät	EMOTIONAL KONSTRUKTIV(0,1‰), wenn sie ihre Affekte angemessen steuert anstatt sie destruktiv auszuagieren.	typunabh. 	leidenschaftlich vs. fein; destruktive vs. konstruktive; typgerechte
Engagiert heit	ÄUßERST ENGAGIERT(n.s.) = äußerst konstruktiv: siehe Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit"	typunabh.	äußerst konstruktiv vs. weniger als das
Entschei - dungs-dynamik	KRISENFEST UND CHANCENERGREIFEND, d.h. sie weist eine optimale Entscheidungsdynamik auf, wenn sie diese als ENTWICKUNGSSPIRALE(1%) statt als TEUFELSKREIS(10%) ausprägt.	typunabh. 	kris
Entschiedenheit	NEGATIV ODER POSITIV ENTSCHIEDEN(1‰) statt unentschieden, wenn sie sich nach Prüfen, Vergleichen oder kurzem Besinnen in einem Entschluß, der auf einer entschlossenen Haltung beruht, ihre Wahl zwischen zwei Zielen trifft und dazu eine eindeutige Meinung hat und beibehält. Nur Bergab/Verzweifelte(1%) können sich durch die Kraft ihrer Entschiedenheit aus einem Stimmungstief retten.	 	unentschieden vs. entschieden links entschieden vs. rechts entschieden

Entwickelt - heit (keine Formel)	SCHÖN(5%) im Sinne von innerlich schön, wenn ihr Sprechen rhythmisch ideal statt häßlich gestaltet ist. "Schön" ist eine Kategorie subjektiver Empfindung jenseits der Wissenschaft.	typunabh. ♥	minimale, gute, optimale oder ideale (d.h. schöne Gestalt des Pfeilbogens)
Erwach sen-sein	ERWACHSEN(1%), also nicht mehr jugendlich und schon gar nicht mehr kindlich, weil sie stabil postödipal strukturiert ist.	typunabh. ♥	erwachsener vs. jugendlicher vs. kindlicher Erwachsener
Format	DURCHSETZUNGSFÄHIG(1‰) und hat ein stark ausgeprägtes Persönlichkeitsbild statt rangniedrig zu sein; sie zeichnet sich durch besonderes Niveau aus, und nimmt wegen ihrer außergewöhnlichen Fähigkeiten einen außergewöhnlichen Rang ein. Sie geht noch darüber hinaus, SELBSTÄNDIG (Leistungsmerkmal 1), POSITIONIERT (Leistungsmerkmal 2) und IN SICH STIMMIG (Leistungsmerkmal 3) zu sein. Zu einer Persönlichkeit von Format wird sie nur dadurch, daß sie IHR FORMAT AUCH AUSFÜLLT, indem sie es flächenmäßig zu einem großem Format maximiert.	typunabh. $	Ausmaß des Formats; Überfrachtet vs. unterfüllt vs. angemessen formatiert
Führungs-stärke	FÜHRUNGSSTARK(1%) im Sinne von für anspruchvollste Führungsaufgaben geeignet statt rotierend, wenn sie um ihren Kern zentriert ist, damit sie sich auf's Wesentliche konzentrieren kann. ... Nur eine solchermaßen in sich ruhende Persönlichkeit ist berufen, an der Spitze eines Unternehmens zu stehen; wer rotiert, ist dazu nicht in der Lage.	☆☆✪ $	optimal (Stufe 0) bis nicht (Stufe 5) geeignet
Harmonie	HARMONISCH(5%), wenn bei ihr Alles schön zusammenpaßt statt häßlich auseinanderzuklaffen; d.h. bei ihr harmonieren Teil und Ganzes.	☆✪✪ ♥	Lineare Kraftentfaltung gemessen als Ausgewogenheit von Hauptziel und untergeordneten Zielen; Ausmaß der inneren Harmonie
Herz und Verstand	OPTIMAL ENTWICKELT UND ERFOLGREICH GLEICHERMAßEN(0,1‰), also HERAUSRAGEND; wenn Herz und Verstand Hand in Hand gehen, ist das für die Persönlichkeitsentwicklung und den Erfolg optimal.	typunabh. $	Ausmaß, indem Herz und Verstand ausgeprägt sind, weniger vs. mehr
Idealismus	IDEALISTISCH(5%) statt sich mit Profanem, operationalisiert als profanes Optimum, zu begnügen. Sie geht dann über das hohe Niveau optimaler Emotionalität (Punktwert 5), das sie erreicht hat, hinaus und vervollkommnet sich, indem sie ihre innere Schönheit (Punktwert 5+1) entfaltet; ... Pfeilbogen dieser Persönlichkeiten sehen schön aus, weil sie ebenmäßig sind. Idealismus entfaltet sich im Dienst des „Seelischen Gleichgewichts" (vgl. Leistungsmerkmal)	typunabh.	Profan (Punktwert 1,2,3,4,5) bis ideal schön ebenmäßig (Punktwert 6)

Intuitivität	INTUITIV(5%) statt analytisch, wenn sie von ihrem Gefühl ausgeht und sich darauf verlassen kann anstatt sich ihrem Gefühl über den Umweg des Denkens annähern zu müssen.		Ausmaß der Intuitivität
Komplexi tät	und DENKT KOMPLEX, wenn sie ihr Denkgebäude gut strukturiert, d.h. gleichermaßen SEHR EINFACH(10%), EINFACH(10%), MITTEL(5%) und HOCH KOMPLEX(n.s.) durchstrukturiert statt eindimensional auf niedrigem Niveau zu verflachen. Dann denkt sie auch ganzheitlich.		kognitive K. sehr niedrig vs. niedrig vs. mittel vs. hoch
Konstruk tivität	KONSTRUKTIV(1%) statt völlig destruktiv ausagierend, wenn sie nach dem Optimum strebt. Im Leben kommt es unbedingt darauf an, eine völlig destruktive Einstellung zu vermeiden, weil sie notgedrungen extrem (selbst-) destruktives Verhalten nach sich zieht; hingegen ist es nicht besonders wichtig, äusserst konstruktiv zu sein.	typunabh. 	völlig destruktiv vs. besser
Koordiniertheit	KOORDINIERT(5%)(1%) statt chaotisch, wenn sie die Bereiche ihres Lebens konkret zu planen weiß; dies bedeutet erstens, daß sie ihre Prioritäten angemessen statt verkehrend setzen und zweitens, daß sie ihre Ziele zeitlich staffeln und in die angemessene Reihenfolge bringen kann, statt sie zu verschieben ... Durch ihre Ko-Ordiniertheit ... stimmt eine Persönlichkeit zwei beliebige, aber immer objektiv wichtige Bereiche aufeinander ab; beispielsweise bringen Optimalentwickler die beiden Bereiche ‚Arbeit und Freizeit' in Einklang.	 	koordiniert vs. chaotisch; koordiniert vs. verschiebend vs. verkehrend vs. verschiebend&verkehrend;
Kreativität	KREATIV(10%), wenn sie geistig ausschwärmt anstatt stumpfsinnig auf den bewährten, aber ausgetrampelten Pfaden zu verbleiben.		effizient vs. divergent
Lebendigkeit	GEFÜHLSMÄßIG LEBENDIG(10%) statt erstarrt oder gar psychotisch, wenn sie sich aufraffen kann, und danach auch wieder einkriegt. Anders ausgedrückt: wenn sie in der sprachlichen Kommunikation mit anderen Menschen auf- und abschwingen kann. Dann kann sie nämlich auch einfühlsam mitschwingen	typunabh. 	lebendig vs. erstarrt vs. psychotisch
Links -/Rechts-Positionierung	POSITIONIERT(5%) oder BEZIEHT POSITION statt sich illusionär darüber hinweg zu täuschen; sie bezieht Position, je nachdem, wo sie hoch zweitgipfelt: vorne oder hinten. ... Wir bezeichnen sie dementsprechend als Links- oder Rechtsgipfler.		Linksgipfler vs. Rechtsgipfler

Motivation	MOTIVIERT(1‰), wenn sie immer wieder gezielt Anläufe unternimmt um etwas zustande zu bringen statt die Hände in den Schoß zu legen. Je nach Antriebsstärke erreicht sie dabei schnellen Erfolg, Sicherheit oder langfristigen Erfolg.	typunabh. $	niedrig vs. hoch
Motivierungs - kosten	RELATIV PREISWERT ZU MOTIEVIEREN(1‰). Manche Persönlichkeiten benötigen relativ weniger, andere relativ mehr Zuckerbrot, um auf ein bestimmtes Einkommensniveau zu kommen; erstere verursachen relativ niedrige, zweitere hohe Motivierungskosten.	typunabh. $	niedrige vs. hohe Motivierungskosten verursachend
Optimale Emotionalität	EMOTIONAL OPTIMAL ENTWICKELT(5%) statt emotional verkümmert, wenn ihr Kern, d.h. das Innerste der insgesamt drei Persönlichkeitsringe optimal entwickelt ist. Eine Persönlichkeit verfügt über eine optimale Emotionalität, wenn sie • gefühlsmäßig lebendig ist, • emotional ausdrucksstark ist, • Beginnen und Beenden kann, • Beschleunigen und Bremsen kann, und ganz wesentlich • Bumsen kann, d.h. analog dem sexuellen Orgasmus einen emotionalen Höhepunkt erreichen kann.	typunabh. ♥	Ausmaß der optimalen Emotionalität von 1 bis 5
Persönlich - keits typ - bestim mung	INTROVERTIERT(10%) vs. EXTRAVERTIERT, wenn sie nach der Logik des Persönlichkeitstyps Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt funktioniert statt nach der spiegelbildlichen Logik. Beide Typen bewältigen tiefe Persönlichkeitskrisen auf grundlegend verschiedene Art. Kern dieser sehr komplexen Typisierung ist der Gegensatz von Ex-post-facto- vs. A-priori-Bilanzierung bei der Lebenskrisenbewältigung. Die Trefferquote liegt bei 93%.	■ ●	Bergab/Verzweifelt-Kandidat vs. unklarer Status
Proportionalität	WOHLPROPORTIONIERT(1%), wenn sie ihr eigenes Maß gefunden hat statt ihren eigenen Gefühlen zu mißtrauen. So gilt je nach Typ 'Gut Ding will Weile haben', 'Der goldene Mittelweg' oder 'In der Kürze liegt die Würze'.	✪☆✪	kürzere vs. mittlere vs. längere Geschichten

Psychische Normalität	PSYCHISCH NORMAL(n.a.) statt gestört, wenn sie Grenzen akzeptieren kann; gemeint sind die eigenen Grenzen: diejenigen die typischerweise ihre Gefühle relativieren (vgl. Leistungsmerkmal „Ausdrucksstärke") müssen ihre innere Grenze zur Euphorie einhalten, um nicht depressiv gestört zu werden; diejenigen, die typischerweise ihre Gefühle heranlassen, müssen vor ihrer Grenze zur Verzweiflung haltmachen, um nicht manisch gestört zu werden. Diese Definition ist vorläufig.	typunabh.	psychisch gestört (depressiv) vs. Grenzen akzeptieren könnend vs. psychisch gestört (manisch)
Realitäts anpassung	ANPASSUNGSFÄHIG(1%) oder REALITÄTSANGEPASST(1%), wenn sie motivierungsadäquat handelt; das ist der Fall, wenn sie sich sprachlich genau soviel auf den Anderen einläßt wie sie dafür belohnt wird, statt mehr oder weniger (zu dezentrieren).	typunabh.	Ausmaß der Fähigkeit zur R.; weniger vs. mehr motivierungsadäquate;
Reife	REIF(1‰)(1%) statt unreif, wenn sie post- statt präödipal tiefenstrukturiert ist. Das Ausmaß der Reife messen wir an der Tiefe ihrer Struktur: eine oberflächliche Persönlichkeit ist unreif, eine tiefe gilt uns als reif.	typunabh. 	tiefe vs. ziemlich tiefe vs. ziemlich oberflächliche vs. oberflächliche Persönlichkeit; tiefe vs. weniger tiefe Persönlichkeit;
Sachlichkeit	SACHLICH(6%) statt sich verheddernd; siehe Leistungsmerkmal Authentizität.		sachlich vs. sich verheddernd
Schwerpunkt bildung	KLOTZEND(0,1‰) wenn sie Leistung bringt. Konzentrierte Schwerpunktbildung bedeutet in der Arbeit nicht zu kleckern, sondern zu klotzen.		klotzend vs. kleckernd
Seelisches Gleichgewicht	EMOTIONAL(5%) und KOGNITIV(10%) AUSBALANCIERT , d.h. seelisch ausgeglichen, wenn sie dem jeweils charakterspezifisch naturgegebenen inneren Schweinehund ein Gegengewicht auf die Waage legt statt ihn auszuleben.		charakterspezifisches Ausbalancieren der mehr oderr weniger vorhandenen idealen Emotionalität und Kognitionen
Selbstakzeptanz	IM EINKLANG MIT SICH SELBST(10%), wenn sie ihre eigene Entwicklung immer wieder in Einklang mit ihrem Charakter bringt statt sich zu vergewaltigen oder zu vernachlässigen.		zu frühe vs. zu späte Hauptgeschichtenpositionierung im Widerspruch vs. Einklang mit dem eigenen Persönlichkeitstyp
Selbständigkeit	MEHR ODER WENIGER SELBSTÄNDIG(1%) statt symbiotisch verstrickt je nachdem, wie weit sie vom Zentrum weg schwingt statt daran kleben zu bleiben. ... Wer das Heft in der Hand halten will, muß selbständig werden und bleiben. Selbständigkeit ist ein Wert aus dem Reich des Handelns, das heißt auch, aus dem der Konkret-Offensiven, und nicht aus dem der Emotion oder Kognition.		Ausmaß der S.; weniger oder mehr selbständig

Selbstbeherrschung	SELBSTBEHERRSCHT(5%), wenn sie mindestens ihre Aggressionen zu hemmen weiß; sich beherrschen zu können, bedeutet, den goldenen Mittelweg zwischen zwei Übeln zu finden, die da lauten: Aggressivität und Gehemmtheit, wobei Aggressivität die Umwelt und Gehemmtheit die eigene Person schädigt. Nur die selbstbeherrschte Persönlichkeit findet zu einem innerlich harmonischen Verhältnis mit ihrer Umwelt.	typunabh. 	aggressiv vs. selbstbeherrscht vs. gehemmt
Stellvertreter-eignung	FÜHRUNGSSTARK(n.s.) im Sinne von für anspruchvollste Stellvertreteraufgaben geeignet statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt, wenn sie eine Stufe unterhalb des Chefs zentriert ist. Eine Stellvertreterpersönlichkeit ist der klassische Zweite.	typunabh.	Ausmaß der S. von optimal (Stufe 0) bis nicht (Stufe 5) geeignet
Stimmigkeit	IN SICH STIMMIG(5%) statt innerlich zerrissen, wenn ihre je individuellen Eigenschaften gut zusammenpassen. Stimmigkeit vereint zwei gegensätzliche, aber gleichermaßen erfolgsrelevante Fähigkeiten sowohl erfordernisgerecht zu powern, als auch erfordernisgerecht den Ball flach zu halten. ... Bergauf/Begrenzte sollten im Interesse ihrer Entwicklung in sich stimmig(5%) sein.		in sich stimmig vs. innerlich zerrissen; eindimensional vs. zweidimensional
Taktgefühl	TAKTVOLL(10%), wenn sie einfühlsam gegenüber den Gefühlen und der Stimmung anderer Menschen ist. Wir operationalisieren Taktgefühl als Takttreue. Eine Persönlichkeit ist takttreu, wenn sie den (durchschnittlichen) Takt hält statt aus ihm zu geraten; dabei bieten sich zwei Fehltrittarten an: entweder ihn zu verschlafen oder sich zu überschlagen. Takttreue verfügen über ein gutes Gefühl für den Rhythmus des Geschehens.		takttreu vs. aus dem Takt geraten
Teamorientierung	TEAMORIENTIERT(1%) (5%) jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft, wenn sie sich so sozial reguliert, daß sie in einer aufgabenorientierten Gruppe gut kooperieren kann; sie muß sich dazu sowohl sozialer Devianz, also jeder Art von Außenseitertum enthalten, als auch dem Herdentrieb entsagen, d.h. dem Drang nur das zu tun, was die Anderen in einer Großgruppe tun. Die Bergab/Verzweifelten(1%) lernen am Team die Orientierung und hier tritt auch die spezifisch soziale Ader der Konkret-Defensiven(5%) in Erscheinung.		herdentriebhafte vs. teamorientierte vs. sozial deviante Persönlichkeit
Tiefe	TIEF, wenn sie REIF ist (vgl. Leistungsmerkmal Reife).	typunabh. 	tiefe vs. ziemlich tiefe vs. ziemlich oberflächliche vs. oberflächliche Persönlichkeit

Umgehen - können mit Gefühlen	FÄHIG MIT IHREN GEFÜHLEN UMZUGEHEN statt sie abzuspalten: sie LÄßT SIE entweder AN SICH HERAN oder RELATIVIERT SIE; bei Optimalentwicklern unterscheiden wir demgemäß zwischen den Heranlassenden und den Relativierenden (vgl. Leistungsmerkmal Ausdrucksstärke).	typunabh.	schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend vs. emotional ausdrucksstark = G. heranlassend.
Umstandslosigkeit	GERADEHERAUS (5%) statt sich weitschweifig verzettelnd, wenn sie ihr Ziele direkt angeht; man kann seine Ziele direkt angehen oder sich mit zuvielen nebensächlichen Dingen beschäftigen.	☆☆✪	geradeheraus vs. sich verzettelnd
Zeitgefühl, ein Leistungsmerkmal, das nichts taugt	TIMET (n.s.) angemessen, d.h. handelt im richtigen Moment, wenn sie ihr Zeitgefühl persönlichkeitstypgerecht ausprägt. Sie ist dann je nach Typ „wohlüberlegt" statt impulsiv, „pünktlich" (n.s.) (Konkret-defensiv vs. Rest) statt verschiebend oder „eine Nasenlänge voraus" statt voreilig.	☆✪☆ ♥	spätes vs. frühes Dezentrieren; wohlüberlegtes vs. pünktliches Timing vs. „eine Nasenlänge voraus"
Zuverlässigkeit	ZUVERLÄSSIG in PERSÖNLICHER (1%) oder BERUFLICHER (5%) Hinsicht, wenn sie dauerhaft so handelt wie abgemacht statt etwas anderes zu tun. Auf eine zuverlässige Persönlichkeit kann man sich verlassen, auf eine unzuverlässige nicht.	typunabh. ♥+$	zuverlässig vs. unzuverlässig

<u>Lesehilfe für die Tabelle:</u>

Jedes Leistungsmerkmal des Gefühlsspiegels in der <u>ersten</u> Spalte bezieht sich auf eine von mehreren persönlichkeitstypischen Ausprägungen, dargestellt in der <u>dritten</u> Spalte:

Das Leistungsmerkmal bezieht sich entweder auf die
2er-Persönlichkeitstypologie (Seyrer 1984, 1997), wobei das Quadrat den Typ
„Bergab/Verzweifelt" ■ und der Kreis den Typ „Bergauf/Begrenzt" ● darstellt,

oder auf die
3er-Persönlichkeitstypologie (Seyrer 1984, 1997), wobei der 1. Stern den Typ
„abstrakt-stringent" ☆, der 2. Stern den Typ „konkret-defensiv" ☆ und der 3. Stern den Typ „konkret-offensiv" ☆ symbolisiert

oder ist typunabhängig;

in der <u>dritten</u> Spalte „Persönl.typ spezifisch?" steht für den Fall, daß keine persönlichkeitstypspezifische Ausprägung einer der beiden Persönlichkeitstypologien zugeordnet werden soll, die Ausprägung „typunabh." entweder in Verbindung mit der abhängigen Variable „persönliche Entwickeltheit"=♥ oder „beruflicher Erfolg"=$ oder mit beiden abhängigen Variablen gleichzeitig =♥+$

Ist ein Stern schwarz ✪ statt weiß ☆ hinterlegt, ist der jeweilige Typ auf dieses Merkmal spezialisiert, z.B. der Typ „abstrakt-stringent“ auf das Leistungsmerkmal „Kreativität“.

ANPASSUNGSFÄHIG$^{(1\%)}$ in der zweiten Spalte bedeutet, daß die Persönlichkeitseigenschaft „anpassungsfähig“ auf einem 1-prozentigen Niveau statistisch *signifikant* ist. Andere Eigenschaften sind statistisch *nicht signifikant* (n.s.), oder auf einem 1-promilligen (1‰) oder 5-prozentigem Niveau (5%) *signifikant* oder nur ein *statistischer Trend* (10%) oder nicht anwendbar (n.a.).

Die Software Gefühlsspiegel setzt voraus, daß ein Gespräch in Microsoft Word vorliegt. Die Tonaufnahmen müssen transkribiert werden.

Leistungmerkmale der Software Gefühlsspiegel

Leistung gemessen	empirisch gemessen als ...	theoretisch interpretiert als ...	Entspricht der 2er- bzw. 3er-Typologie
im Bereich des Lust-prinzips	nüchtern	**entwickelt**	Bergab/Verzweifelt Bergauf/Begrenzt
	rückfällig	unentwickelt, gescheitert	
im Bereich des Erfolgs-prinzips	höheres Nettoeinkommen	**erfolgreich**er	Abstrakt-Stringent Konkret-Defensiv Konkret-Offensiv
	niedrigeres Nettoeinkommen	erfolgloser	

Das Format der folgenden Gliederungspunkte:

0. Leistungsmerkmal XYZ: Persönlichkeitseigenschaft xyz statt die xyz-gegenteilige

Beispiel für die Anwendung des xyz skalierten Leistungsmerkmals: Bolle und Herta sind *dufte Typen* während hingegen man mit Erika und Erik Musterfrau *keinen draufmachen kann*.

Definition des Leistungsmerkmals XYZ: Eine Persönlichkeit ist „Persönlichkeitseigenschaft xyz“ ...

Schaubild

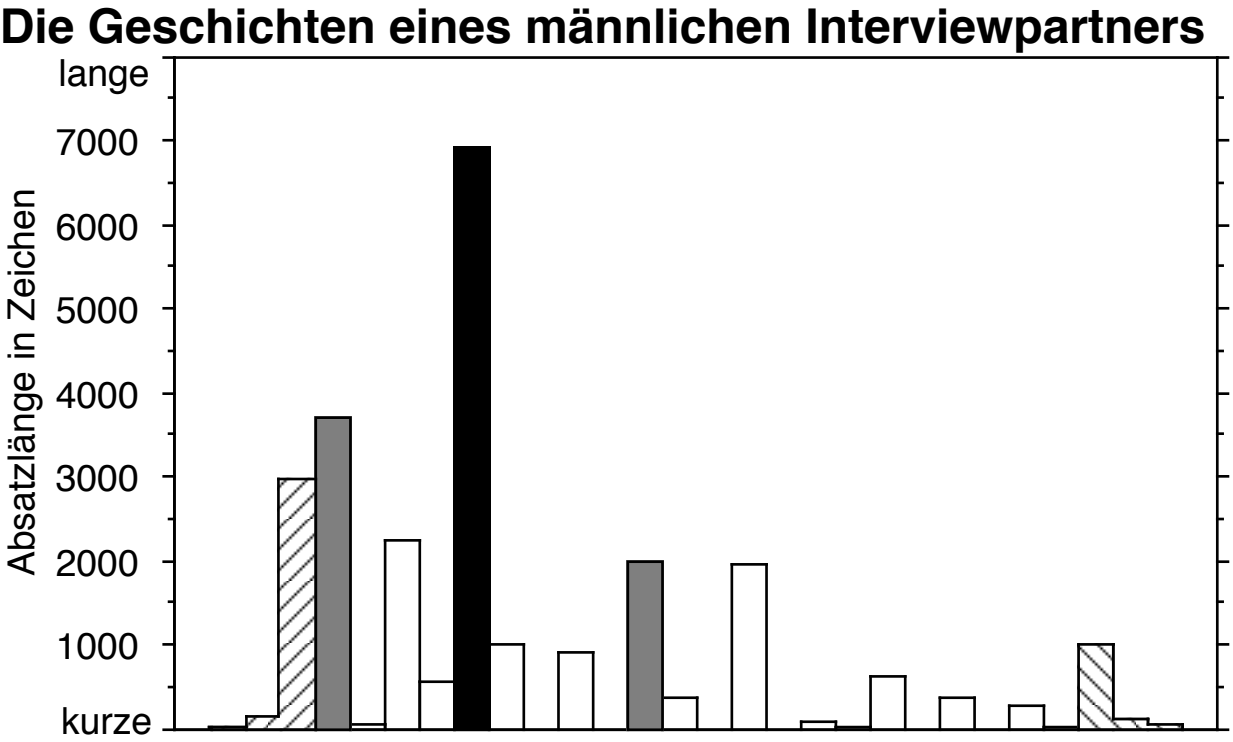
Ergebnisse[Fußnote mit den verwendeten statistischen Verfahren, den Variablen und ihrer Stichprobe] und Interpretation

Innere Schönheit als heuristisches Modell für Entwickeltheit

Als Entwicklungspsychologe sollte man sich dem Anspruch stellen zu definieren, was *optimale* Entwickeltheit ist. Ich möchte das Thema visuell angehen. Alles, was schön ist, ist entwickelt. Sehen sich dazu die New Yorker Skyline an, die zum Zeitpunkt der Publikationserstellung noch unzerstört war. Ich hob das World Tradecenter schon am 2.5.2001 optisch hervor und möchte es trotz seiner Zerstörung dabei belassen. Die New Yorker Skyline ist schön: {Bild einfügen}

Eine Persönlichkeit ist schön im Sinne von innerlich schön, wenn ihr Sprechen rhythmisch ideal gestaltet ist.

Einführung: Man kann jedes Gespräch als Abfolge von Geschichten auffassen, von denen jede eine bestimmte Zeichenlänge hat: je mehr Zeichen desto höher der Balken. Alle Messungen basieren auf diesen Daten, wobei für den Takt *ein* Balken und für den Rhythmus *alle* Balken den Bezugsrahmen abgeben. Wir messen immer Zeichenlängenrelationen. Aus dem folgenden Balkendiagramm läßt sich eine optimale Sprechstruktur „herausmeißeln". Je nachdem wieviele Elemente einer idealen Sprechstruktur ein Gespäch enthält, gilt uns seine empirische Sprechstruktur als „minimal", „gut", „optimal" oder „ideal". Eine ideale Sprechstruktur sieht gleichzeitig *schön* aus. Eine *Empfindung* steht also am Ausgangspunkt unserer Überlegungen.

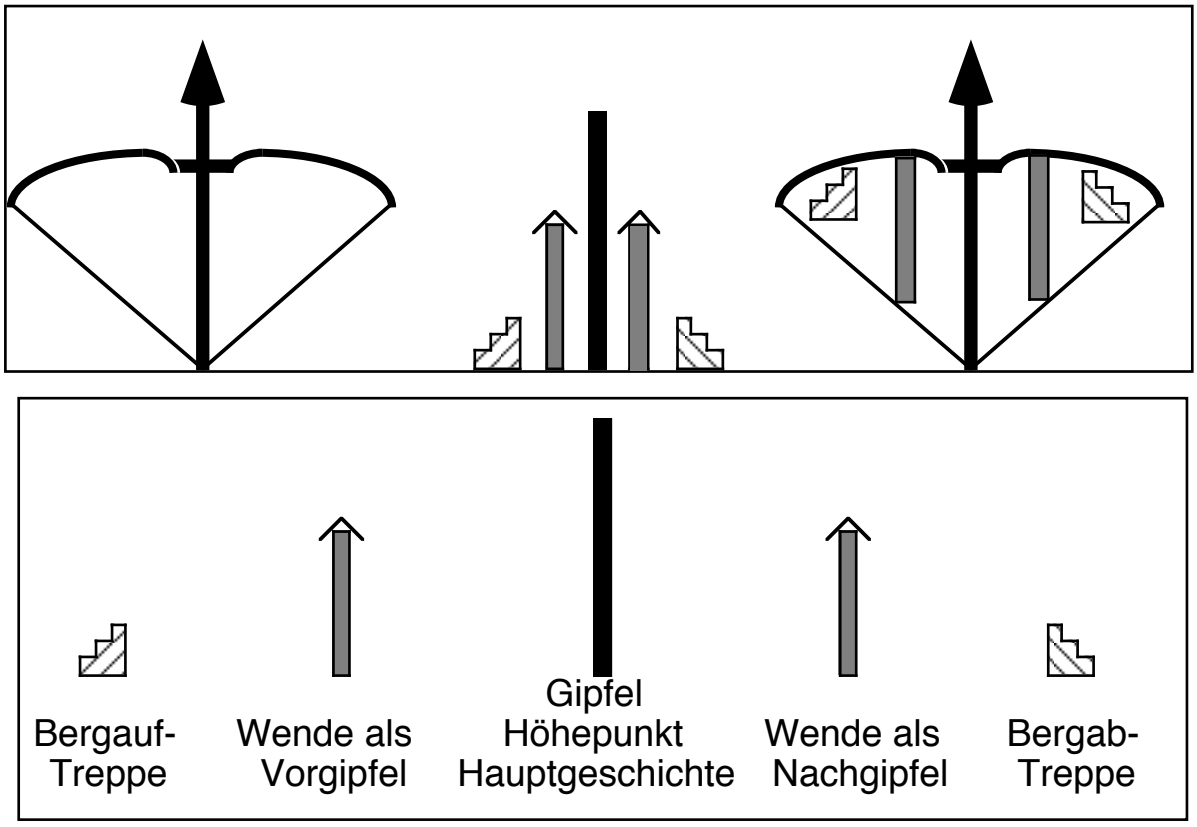


Im obigen Schaubild[2] sehen wir die Geschichten in ihrer natürlichen Reihenfolge. Diese empirische Sprechstruktur dient uns später als Grundlage für die Messung des Takts (ein Balken als Bezugsrahmen) und des Rhythmus (alle Balken als Bezugsrahmen) (Takt + Rhythmus = Psychodynamik). Der Pfeilbogen ist etwas, was ich als schön empfinde. Er ist *subjektiv*. Mit Wissenschaft hat dies nichts zu tun. Die Formeln des Gefühlsspiegels hingegen sind *objektiv*[3]. Sie messen natürliches Sprechen automatisch. Sie bilden das *Endprodukt*, das unabhängig von unseren Daten gültig sein soll.

---

[2] Für das UNIVARIATE BALKENDIAGRAMM selektierten wir alle Zeilen eines Individuums aus unserer Datei „Data "¶"-länge n=1352" (n=1352), und verwendeten als kontinuierliche Variable die „Absatzlänge". Die Muster in die Balken sind per Hand gezeichnet.

[3] vgl. die objektive Formel des Leistungsmerkmals „Idealismus", die dem Pfeilbogen nahe kommt.



Der Pfeilbogen ist die ideale Sprechstruktur - Abbild des optimalen Rhythmus; sie besteht optimalerweise aus 5 Elementen. Eine empirische Sprechstruktur, die auch optisch den Pfeilbogen enthält, nennen wir schön, weil sie dem Ideal nahekommt.

Tabelle zur Entwickeltheit: Optimales Sprechen und Entwickeltheit

... Struktur	entspricht ... Elementen	Entwickelte		Rückfällige	
		n	(%)	n	(%)
minimale	3	2	**(50%)↓**	2	(50%)
gute	4	4	**(80%)↓**	1	(20%)
optimale	5 definitionsgemäß	9	**(90%)↓**	1	(10%)
ideale	5+ schöne Gestalt	11	**(92%)↓**	1	(8%)
∑		**26**		**5**	

Ergebnisse[4] und Interpretation: Die lineare Zunahme der Entwickelten von 50% bei einer minimalen auf 92% bei einer idealen Struktur des Pfeilbogens ist statistisch *signifikant* (TEST GEGEN DEN TREND nach Pfanzagl (1962); n=31, T=1,79, $\alpha \leq 0{,}05$). Je mehr der fünf Ele-

[4] Für den TEST GEGEN DEN TREND verwendeten wir die unabhängige, nominale Variable „Ideal mit freiem Auge" und als abhängige, kontinuierliche Variable „Nüchternbleiben" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

mente des Pfeilbogens eine Sprechstruktur aufweist, desto persönlich entwickelter ist eine Persönlichkeit.

1. Leistungsmerkmale im Geltungsbereich des Lustprinzips

1.0. Typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Lustprinzips (2er-Typol.)

1.0.1. Aktive Selbstkontrolle: die Grundstimmung anhebend statt versinkend und sie dämpfend statt abhebend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (0 bis 1) Leistungsmerkmals: Kurt (Punktwert 0,5310) und Lisa (Punktwert 0,4987) bewegen sich im optimalen Bereich mittlerer Gestimmtheit, während der euphorische Axel (Punktwert 0,9996) und die verzweifelte Ursula (Punktwert 0,0659) außerhalb desselben gestimmt sind. In diesem Sinne kontrollieren Kurt und Lisa sich selbst aktiv, während Axel abhebt und Ursula versinkt.

Definition des Leistungsmerkmals „Selbstkontrolle“: Eine Persönlichkeit kontrolliert ihre Grundstimmung *aktiv* statt sich ihr *passiv* zu ergeben, indem sie eine verzweifelte Grundstimmung *anheben* kann statt darin zu versinken, und indem sie eine euphorische Grundstimmung *dämpfen* kann statt von ihr getragen abzuheben; der Persönlichkeitstyp Bergab/Verzweifelt ist auf die Kontrolle der Verzweiflung, der Persönlichkeitstyp Bergauf/Begrenzt auf die Kontrolle der Euphorie spezialisiert[5].

Um die Unterschiede zwischen den beiden Persönlichkeitstypen besser zu illustrieren, haben wir die Grundstimmung in drei[6] Kategorien eingeteilt. Dadurch wird offensichtlich, daß die meisten scheiternden Bergab/Verzweifelten Opfer ihres *aversiven* Triebschicksals werden (75% verzweifelt gestimmt), während hingegen die scheiternden Bergauf/Begrenzten Opfer ihres *appetenten* Triebschicksals werden (100% euphorisch gestimmt). Scheiternde Bergab/Verzweifelte tendieren typgemäß zum *unteren*, scheiternde Bergauf/Begrenzte zum

---

5 Bemerkung: bergab(handelnd) = bergab(sprechend); bergauf(handelnd) = bergauf(sprechend), d.h. ist gleichzusetzen mit: Experimentelle Psychologen halten die qualitative Inhaltsanalyse und ihre Kernmethode, die Interpretation für nicht beweiskräftig. Sie sind seit Freud’s Traumdeutung bis heute der falschen Ansicht, daß die qualitative Inhaltsanalyse vor oder nach der eigentlich wissenschaftlichen, d.h. der experimentellen Methode gar keinen oder zumindest nur einen untergeordneten Stellenwert habe. Richtig ist, daß die relative Beweiskraft qualitativer Methoden höher ist als die quantitativer. Anbei unser Beweis: Die Kategorien Bergab/Verzweifelt und Bergauf/Begrenzt gewannen wir in einem a.a.O. genau beschriebenen qualitativen Verfahren (1984). Zusätzlich wollen wir an dieser Stelle zeigen, daß der Persönlichkeitstyp Bergab/Verzweifelt bzw. Bergauf/Begrenzt auch quantitativ bergab bzw. bergauf tendiert und schließlich in Richtung verzweifelt absinkt bzw. euphorisch abhebt, wenn er sich freien Lauf läßt, d.h. nicht optimal kontrolliert. Die richtige qualitative Analyse läßt sich also auch quantitativ belegen; das Umgekehrte ist m.E. methodisch nicht zulässig. Dies wollen wir im Folgenden beispielhaft beweisen.

6 Die Ausgangsvariable ‚Konstruktivität‘ (vgl. Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit“) hat fünf Kategorien.

oberen Extrem[7]. Scheiternde Bergab/Verzweifelte sind also auch bei der quantitativen Analyse ihres Sprechens *bergab* in Richtung verzweifelt und scheiternde Bergauf/Begrenzte analog *bergauf* in Richtung euphorisch orientiert.

Entwickelte Persönlichkeiten:

	Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt
verzweifelte	9	0
mittlere	**77**	**100**
euphorische	14	0
Totals	100 (n=22)	100 (n=4)

Gescheiterte Persönlichkeiten:

	Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt
verzweifelte	**75**	0
mittlere	0	0
euphorische	25	**100**
Totals	100 (n=4)	100 (n=1)

Ergebnisse[8] und Interpretation: Mithilfe einer Varianzanalyse können wir unsere differentielle Hypothese quantitativ überprüfen: weder der Persönlichkeitstyp (Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt) noch die Entwickeltheit (nüchtern vs. rückfällig) sollen für sich signifikant sein, sondern nur die *Interaktion* der beiden Faktoren präge die Grundstimmung. Weiterhin erwarten wir, daß die Grundstimmung gescheiterter Bergab/Verzweifelter quantitativ bergab in Richtung Verzweiflung[9] versinkt, und die gescheiterter Bergauf/Begrenzter quantitativ bergauf in Richtung Euphorie[10] abhebt; die Entwickelten beider Typen verhielten sich jeweils gegenteilig: entwickelte Bergab/Verzweifelte *höben* sie *an*, während hingegen entwickelte Bergauf/Begrenzte die eigene Stimmung *dämpften*.

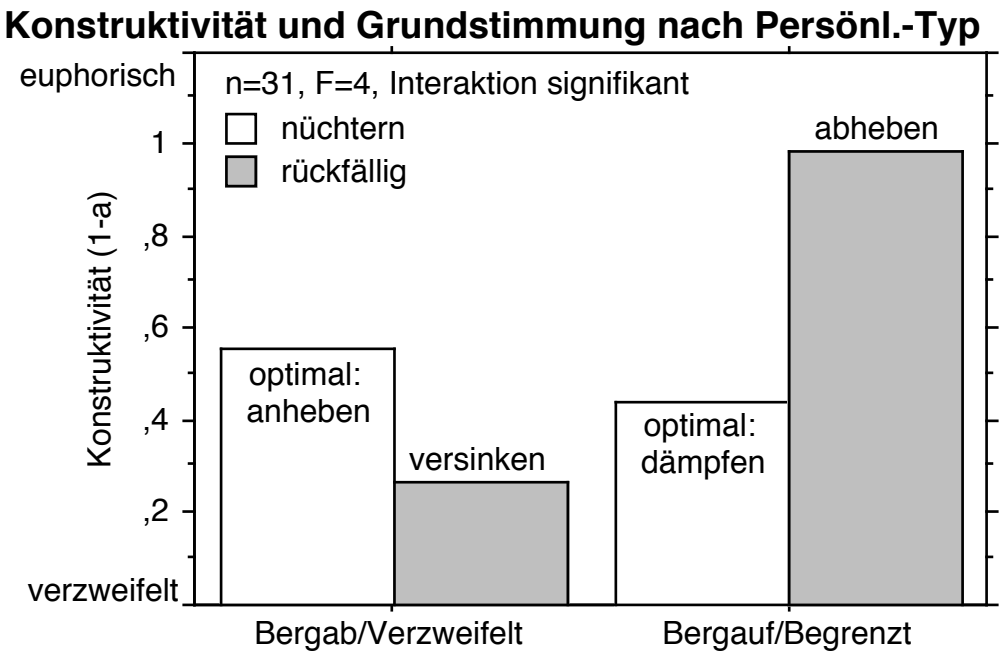
---

7 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Gestimmtheit 3“ als unabhängige, und die nominale Variable „BVZBB“ als abhängige und „Nüchternbleiben“ zum Splitten.

8 Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ als unabhängige, nominale und die Variable „Konstruktivität (1-a)“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

9 Siehe oben: Triebschicksal Aversion

10 Siehe oben: Triebschicksal Appetenz



Dieses Ergebnis ist auch statistisch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,51, $\alpha \leq 0{,}05$). Es bestätigt unsere Hypothese voll und ganz. Aktive Bergab/Verzweifelte *heben* ihre Grundstimmung *an,* statt passiv darin zu versinken, ihre aktiven bergauf/begrenzten Pendants *dämpfen* sie statt passiv von ihr getragen abzuheben.

Sozialpsychologischer Exkurs:

In einer optimal entwickelten Gruppe, und wir können unsere Stichprobe als eine solche betrachten, sollte die Grundstimmung durch eine optimale Mischung aus ausgeglichenen und ausgeprägten Anteilen geprägt sein: Zur vorherrschenden ausgeglichenen Grundstimmung sollte ein gewisser minoritärer Prozentsatz an Euphorie und Verzweiflung hinzukommen; sonst gibt es keine echte Entwicklung. Wir nehmen an, daß eine Zweidrittelgesellschaft mit 2/3 ausgeglichen und 1/3 ausgeprägt Gestimmten, davon je eine Hälfte verzweifelt und die andere euphorisch, optimal ist. Die ausgeprägt Gestimmten sind das Salz in der Suppe: ein typischer euphorischer Optimalentwickler spielt beispielsweise in einer seit vielen Jahren erfolgreichen, deutschlandweit bekannten Rockband mit, auch wenn er sich dadurch psychisch gefährdet fühlt; eine typische verzweifelte Optimalentwicklerin führt seit Jahren ihr kleines Unternehmen erfolgreich, auch wenn sie sich dabei oft todunglücklich fühlt. Will sagen: Menschen, die ihren Stimmungsschwankungen unterworfen sind, müssen keinesfalls immer zu den Erfolglosen zählen. Persönlich aber scheitern sie öfters, wie wir noch zeigen werden. Verzweifelte und euphorische Persönlichkeiten sind für sich selbst und ihre Mitmenschen

schwieriger im Umgang; mittlere Gestimmtheit macht den Umgang mit sich selbst und Anderen wesentlich leichter[11].

	nüchtern	rückfällig	Totals
verzweifelte	6	10	**16**
mittlere	68	0	**68**
euphorische	10	6	**16**
Totals	84	16	100 (n=31)

Wir verwendeten hier diesselben Daten wie in den vorhergehenden Tabellen, kategorisierten[12] sie für unseren sozialpsychologischen Exkurs nur anders. Man sieht, daß 2/3 (68%) im optimalen *mittleren* Bereich und jeweis 1/6 *verzweifelt* (16%) und *euphorisch* (16%) gestimmt ist. Unsere Stichprobe bildet also durchaus eine Gruppe von Optimalentwicklern: 2/3 optimale Grundstimmung, gewürzt mit 1/3 Salz und Pfeffer.

1.0.2. Ausdrucksstärke: emotional ausdrucksstark statt -schwach

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Bettina ist emotional *ausdrucksstark*, während Gero's *Gefühlsleben schwach ausgeprägt* ist. Diese Kategorisierung ist gleichbedeutend damit, daß Bettina üblicherweise ihre *Gefühle an sich heranläßt,* während Gero die seinen üblicherweise *relativiert* (vgl. Leistungsmerkmal „Umgehenkönnen mit Gefühlen").

Definition des Leistungsmerkmals „Ausdrucksstärke": Eine Persönlichkeit ist nur dann *emotional ausdrucksstark* statt -schwach, d.h. über ein nur schwach ausgeprägtes Gefühlsleben verfügend, wenn sie *situativ* über das Kompetenzniveau gefühlsmäßiger Lebendigkeit[13] noch hinausgehen kann, und zwar in zweierlei Hinsicht: eine emotional ausdrucksstarke Persönlichkeit kann sich situationsgerecht sowohl *raumgreifend entfalten* als auch sich genauso *gut zurücknehmen*. Will eine Persönlichkeit im Leben vorankommen, und welche wollte das nicht, muß sie Beides beherrschen.

	nüchtern	rückfällig	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben	35	**60**	39
emotional ausdrucksstark	**65**	40	61
Totals	100	100	100 (n=31)

[11] Wertvolle Persönlichkeiten gibt es selbstverständlich in beiden Gruppen.

[12] Von den fünf Kategorein der Variable „Konstruktivität 5" faßten wir die drei mittleren zu „mittlere" „Gestimmtheit 3" zusammen und benannten die erste und die letzte Kategorie um.

[13] vgl. Leistungsmerkmal „Lebendigkeit"

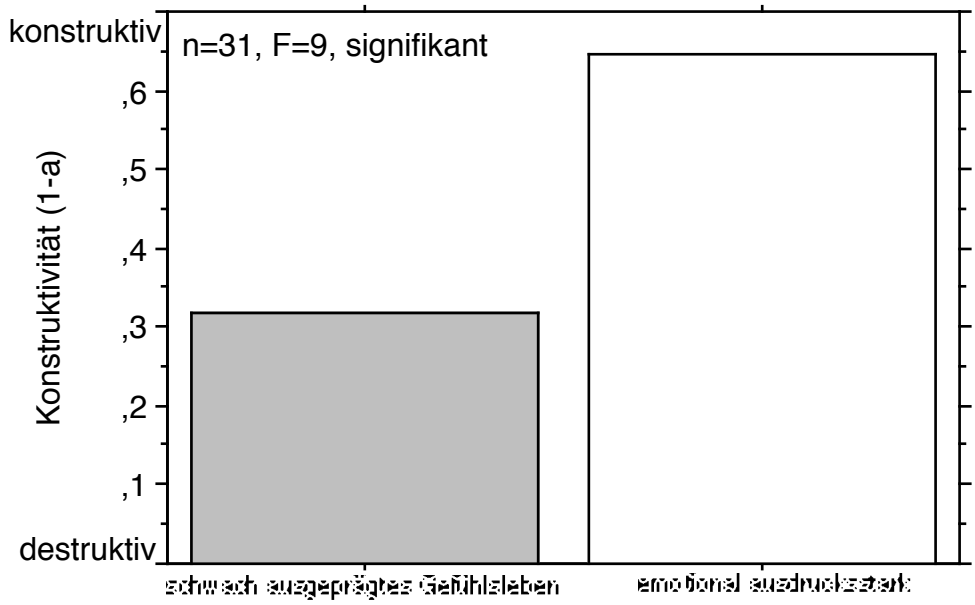
Ergebnisse[14] und Interpretation 1: Wir nehmen an, daß die emotional Ausdrucksstarken *persönlich* entwickelter sind als die mit nur schwach ausgeprägtem Gefühlsleben. Die meisten (65%) persönlich Entwickelten sind ausdrucksstark und die meisten (60%) persönlich Gescheiterten sind ausdrucksschwach; dieser Trend ist aber nicht signifikant (n=31, FISHER'S EXAKTES p ist n.s. und CHI-QUADRAT=1,13, n.s.).

Wir halten vorläufig unsere Formel trotz empirischer Falsifikation aufrecht. Es könnte sein, daß emotionale Ausdrucksstärke nur vermittelt wirkt.

Wozu ist emotionale Ausdrucksstärke gut?

Diese Frage zu beantworten, ist schwierig.

Emotionale Ausdrucksstärke und Konstruktivität



Ergebnisse[15] und Interpretation 2: Offensichtlich ist, daß sie zu einer konstruktiven Einstellung (n=31, ANOVA-F=9,26, $\alpha \leq 0{,}01$) viel beiträgt (vgl. Leistungsmerkmal „Konstruktivität"). *Emotional Ausdrucksstarke sind viel konstruktiver als ihre ausdrucksschwachen Pendants.*

[14] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke" als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige.

[15] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke" als unabhängige, und die kontinuierliche Variable „Konstruktivität (1-a)" als abhängige.

Wie kommt es, daß die emotionale Ausdrucksstärke so konstruktiv wirkt?

Es ist der Umgang mit den eigenen Gefühlen.Wir unterscheiden zwischen dem *Heranlassen* und dem *Relativieren* von Gefühlen; der Vorteil des Heranlassens besteht darin, daß die *angenehmen* Gefühle *genossen* werden können, der Vorteil des Relativierens besteht darin, die *unangenehmen* Gefühle besser *verschmerzen* zu können. Die einzelnen Ableitungsschritte zu dieser Hypothese können Sie in der folgenden Tabelle nachvollziehen (aus Seyrer 1997, Kap.I).

Die Subjekt-Objekt-Relation äußert sich im alltäglichen Kontrollstreben von Subjekten nach Wert		
Diese Spalte liegt im Geltungsbereich (Seyrer 1986, S.272f.) ...	des Lustprinzips	
Differentiell gesehen steht obiges Prinzip bei der ... im Mittelpunkt	2er-Typologie	
bzw. im Nahraum (obere bzw. untere Zeile) folgende grundlegende Wertorientierung (WO):	'Schmerz' -Aversion	'Genuß' -Appetenz
Die o.g. Wertorientierung läßt sich theoriebezogen formulieren als Streben nach ...	Vermeidung von Unlust	Lustgewinn

Wir operationalisieren das Heranlassen als „emotional ausdrucksstark“ und das Relativieren als „schwach ausgeprägtes Gefühlsleben“. Stimmt unsere Hypothese, müßten die „emotional ausdrucksstark(en)“ Heranlasser die *Euphorie* genießen wollen und die „schwach ausgeprägtes Gefühlsleben“ habenden Relativierer die *Verzweiflung* verschmerzen können.

Die o.g. Wertorientierung zieht bezüglich des Umgangs mit Gefühlen das ... nach sich.	Relativieren von unangenehmen Gefühlen	Heranlassen von angenehmen Gefühlen
Empirisch operationalisieren wir dies als folgende Ausprägung der Variable „emotionale Ausdrucksstärke“	„schwach ausgeprägtes Gefühlsleben“	„emotional ausdrucksstark“

	verzweifelte	mittlere	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	**42**	**58**	0	100
emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	0	**74**	**26**	100
	16	68	16	100 (n=31)

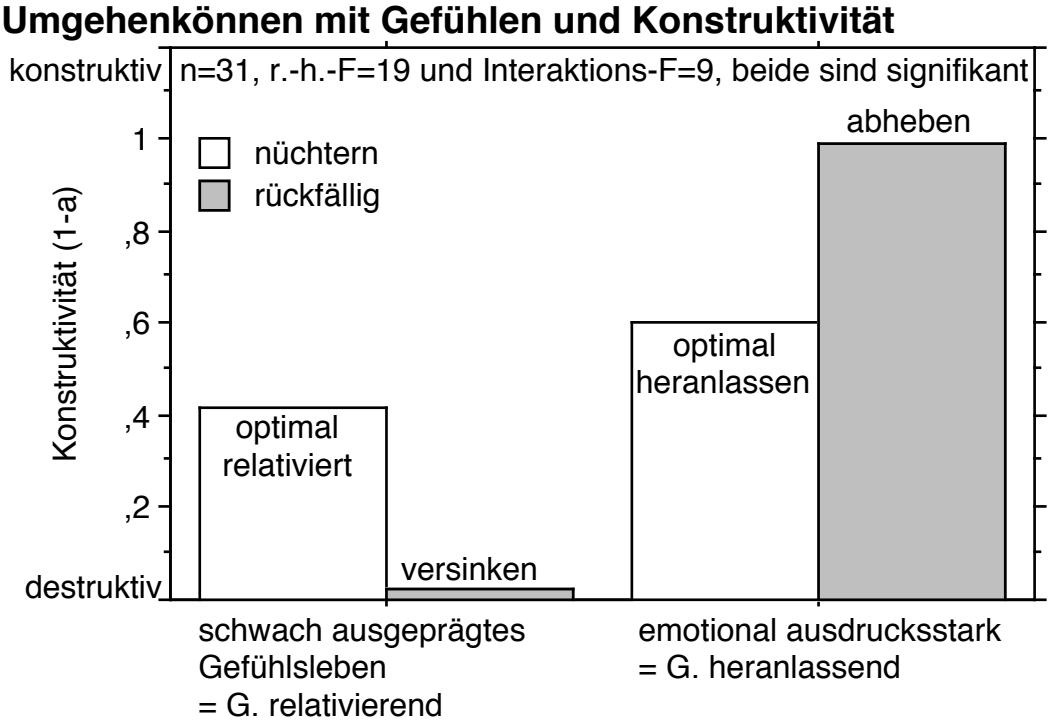
Ergebnisse[16] und Interpretation 3: Genauso verhält es sich auch.

[16] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ als unabhängige, und die nominale Variable „Gestimmtheit 3“ als abhängige.

Erstens: die meisten der ein „schwach ausgeprägtes Gefühlsleben" habenden *Relativierer* halten sich in der optimalen mittleren Gestimmtheit(58%) bei Laune; viele verschmerzen nicht ganz risikolos ihre Verzweiflung (42%); und erwartungsgemäß flippt kein einziger Relativierer in Richtung Euphorie (0%) aus.

Zweitens: die allermeisten „emotional ausdrucksstark"(en) *Heranlasser* befinden sich in der optimalen mittleren Gestimmtheit[17](74%); manche geben sich nicht ganz risikolos der Euphorie (26%) hin; und erwartungsgemäß fällt kein einziger Heranlasser der Verzweiflung (0%) anheim.

Dieser doppelte Zusammenhang ist höchst *signifikant* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=3,19, $\alpha \leq 0{,}001$; CHI-QUADRAT=11,33, $\alpha \leq 0{,}01$). *Optimal entwickelte Relativierer relativieren ihre unangenehmen Gefühle und schließen die Euphorie grundsätzlich aus; optimal entwickelte Heranlasser lassen ihre angenehmen Gefühle an sich heran und schließen die Verzweiflung grundsätzlich aus.* Relativierer und Heranlasser nähern sich so typgemäß von entgegengesetzten Ausgangspunkten dem Optimum mittlerer Gestimmtheit an.

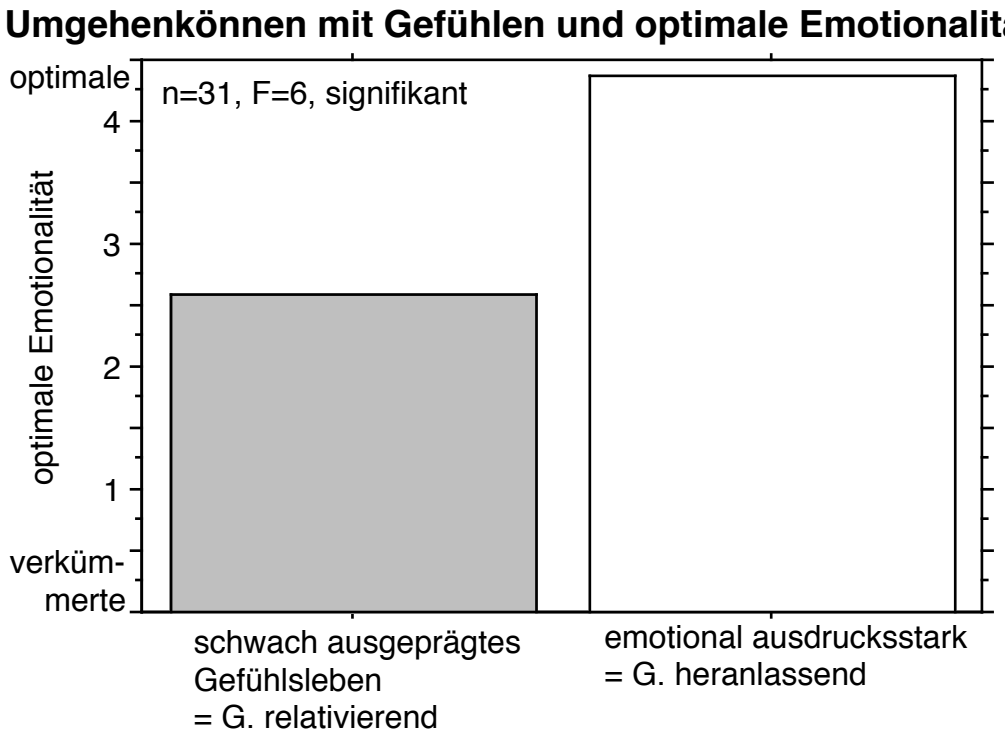


Ergebnisse[18] und Interpretation 4: Daß es sich beim Relativieren und beim Heranlassen um zwei voneinander unabhängige, entgegengesetzte Arten des Kontrollstrebens gegenüber dem Gefühl handelt, veranschaulicht die obige Grafik. Wir sehen erstens, daß sich die beiden ent-

[17] Vgl. Leistungsmerkmale „Ausgeglichenheit" und „aktive Selbstkontrolle"

[18] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke" und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als unabhängige, und die kontinuierliche Variable „Konstruktivität (1-a)" als abhängige.

gegengesetzten Arten des Kontrollstrebens auf *signifikant* (n=31, ANOVA-F=19,76, $\alpha \leq 0{,}0001$(!)) unterschiedlichen Plateaus der Grundstimmung bewegen: die Relativierer bewegen sich auf *pessimistisch*, die Heranlasser auf *optimistisch* gestimmten Niveau. Wir sehen zweitens an der *signifikanten* (n=31, ANOVA-F=9,10, $\alpha \leq 0{,}01$) *Interaktion*, daß die beiden Arten des Kontrollstrebens sich gegensinnig, d.h. von entgegengesetzten Ausgangspunkten aus zum selben mittleren Optimum hin optimieren: die Relativierer optimieren sich *nach oben* weg von der Verzweiflung, die Heranlasser *nach unten* weg von der Euphorie.



Ergebnisse[19] und Interpretation 5: Daß die „emotionale Ausdrucksstärke“ einen gewichtigen Beitrag zur Optimierung der Emotionalität *insgesamt* leistet, sieht man, wenn man nur für diesen Zweck die „emotionale Ausdrucksstärke“ aus der Formel[20] für die „optimale Emotionalität“ herausstreicht und dann den so nicht mehr zirkulären Zusammenhang berechnet; er ist hoch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=6,79, $\alpha \leq 0{,}01$).

Zusammenfassend halten wir fest: Die *emotionale Ausdrucksstärke* steuert den emotionalen Umgang mit Situationen über die Grundstimmungsregulation: sie prägt das Individuum

---

[19] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ als unabhängige, und die kontinuierliche Variable „optimale Emotionalität“ als abhängige.

[20] 5
- "Gefühlsleben optimal"
- ~~"Ausdrucksstärke optimal"~~
- "ZL&Hauptgipfelhöhe optimal"
- "Vor-Nachgipfelplazierung A&O optimal"

dauerhaft und einseitig entweder in die Richtung, Gefühle zu *relativieren* oder in die entgegengesetzte Richtung, Gefühle *heranzulassen*. Dadurch gewinnt eine Persönlichkeit in ihrer Ganzheit die notwendige *emotionale Stabilität* (1997, IX.1), die wiederum die *emotionale Variabilität* erst ermöglicht.

1.0.3. Bums: zum emotionalen Höhepunkt fähig statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande kriegend

Vorbemerkung: Für dieses Leistungsmerkmal des Gefühlsspiegels mußte und wollte ich einen neuen Begriff[21] prägen: Bumsen bedeutet im Deutschen Geschlechtsverkehr haben oder rhythmisch an die Wand klopfen; es erinnert an Bum-Bum-Boris, den erfolgreichen, deutschen Tennisspieler Boris Becker, an ein gefühlvolles Schlagerduett (Mary Roos mit Fred Bertelsmann), bei dem das Herz Bum Bum macht und an das Gedicht Bim, Bam, Bum von Christian Morgenstern, in dem sich die Glockentönin BIM dem BUM ergeben hat. Wir verwenden das Hauptwort ‚Bums' für den emotionalen Hauptgipfel, der bei Tonaufnahmen neudeutsch als Peak bezeichnet wird, und das Tunwort ‚bumsen' im Sinne von den paarwiesen Bums hervorbringen. Man könnte sich stattdessen auch das Ver-bum ‚orgasmen' kreiren, wobei dann begrifflich das emotional gesteuerte Sprechen zu kurz käme und das Handeln zu sehr betont würde. Also bleibt es beim Bums.

Wir müssen aus wissenschaftlichen Gründen an der leider immer noch nicht klassischen, sondern unbequemen Auffassung Freud's festhalten, daß *„alles Erotische und damit die Psychologie"* (1930/1948 Studienausgabe Bd.10, S.292) nicht voneinander getrennt werden dürfen. Freud ist der Erfinder der psychosexuellen Entwicklungspsychologie. Der Freud'sche Ödipuskomplex wird nicht dadurch falsch, daß ihm die Experimentalpsychologie den wissenschaftlichen Segen vorenthält; eher gilt das Umgekehrte. Auch der fehlende Nobelpreis für Freud ist ein Skandal, weil er die Nichtanerkennung der Psychoanalyse legitimiert! Die verklemmte Beamtenpsychologie in Deutschland und anderswo hat bis heute, also 100 Jahre danach, den Freud'schen Ödipuskomplex noch nicht akzeptiert. Vermutlich tun Forscher so etwas nicht, und reden, sprich publizieren ungern darüber, weil ihre experimentelle Methode dort versagt. Eine Tatsache, die die Psychoanalyse gut interpretieren kann.

---

[21] Auch wenn es der deutschen Beamtenpsychologie, und vermutlich nicht nur der, vor der hundertjährigen Psychoanalyse einerseits und einer gegenwärtigen Alltagssprache andrerseits graust, will ich beim Thema Emotion selbige nicht vermeiden. Genauso wie man beim Schwimmen den Kontakt mit dem Wasser nicht vermeiden kann, gibt es keine Psychologie ohne Sexualität. Die Experimentalpsychologie zahlt mit kleiner Münze, wo Scheine verlangt sind. Da helfen auch keine Peer Reviews und andere Versuche, die Karikatur zum naturwissenschaftlichen Orginal aufzupeppen! Psychologie ist keine Physik und auch keine Naturwissenschaft, und wird auch keine werden.

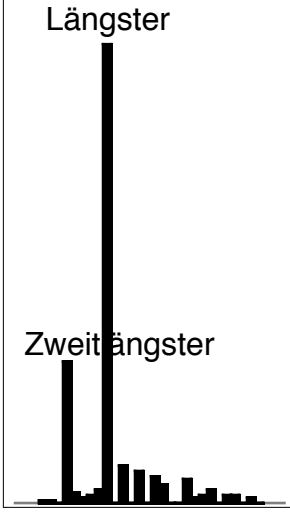
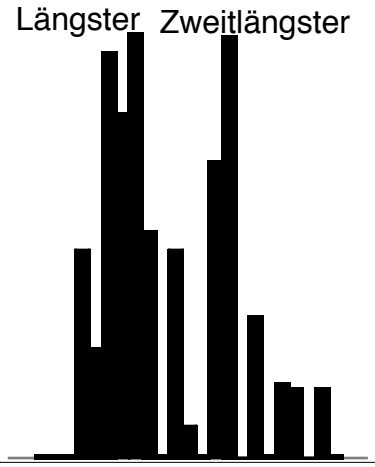
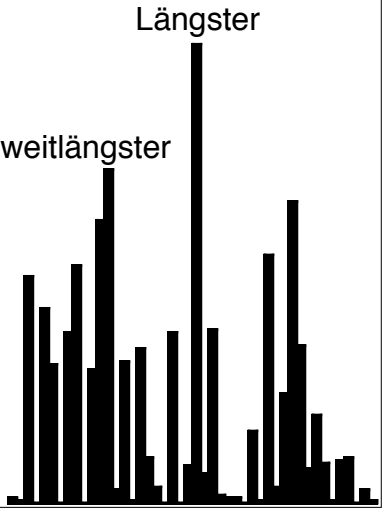
Gute Eltern wissen seit Freud (1909, Fallgeschichte vom kleinen Hans) davon zu berichten, daß Jungs sich mit ihren Müttern sexuell zu vereinigen und den Vater deshalb in ihrer Phantasie zu morden wünschen. Wie Freud aufzeigt, ist das Resultat dieser ‚Bemühungen' ein Anderes als das vom kleinen Hans phantasierte; und so hat die Entwicklungspsychologie ihren unendlichen Forschungsgegenstand.

Neben den Hochschulprofessoren sind weltweit auch Feministinnen (Green, Schwarzer etc.) sehr über den Ödipuskomplex irritiert bis hin zu aufgebracht, vor allem weil Freud den Ödipuskomplex nicht als männliche, sondern als allgemeinmenschliche, geschlechtsübergreifende Theorie konzipierte. Die Mädchen wollen sich analog mit ihren Vätern sexuell vereinigen. Denjenigen, die untröstlich sind, daß der Ödipuskomplex ach so männlich ist, kann nun geholfen werden. Denn der paarweise Bums ist sein weibliches Gegenstück. Und auch er ist ein Modell, das allgemeinmenschlich[22] konzipiert ist. Noch besser, optimal eben fände der Autor der Differentiellen Optimalentwicklung, wenn psychologische Theorien danach bewertet würden, ob sie richtig oder falsch sind. Aber dieser fromme Wunsch harrt vermutlich weitere hundert Jahre seiner Verwirklichung.

Für unser Leistungsmerkmal „Bums" ist der Ödipuskomplex die wichtigste Referenz; es gilt allerdings einige Unterschiede zwischen den beiden ‚Geschwistern' zu beachten:

> ‚*Bruder* Ödipus': Der Wunsch aller kleinen Jungs, den rivalisierenden Vater zu morden und dann die Mutter zu *penetrieren*, ist der Ausgangspunkt des Ödipuskomplexes; diese Theorie ist vom Penis her aufgezogen; ihre entwicklungspsychologische Stufung mündet in ihm: oral↗anal↗phallisch. Das *Kleinere* (der Penis) soll ***in*** das *Größere* (die Vagina) passen.
>
> ‚*Schwester* Bums' geht anders vor: das *Größere* (die Vagina) soll ***für*** das *Kleinere* (den Penis) passen. Während der Bezugspunkt des „männlichen" Ödipuskomplexes das Kleinere ist, ist der Bezugspunkt des „weiblichen" Bums das Größere. Auch beim paarweisen Bums geht es um die *gute Beziehung* zwischen zwei Menschen. Operationalisieren wir diese Hypothese auf unsere Pfeilbogenvariablen, erhalten wir folgende Zuordnung.

[22] Die Geschlechter unterscheiden sich erwartungsgemäß nicht: 67% der Männer und 69% der Frauen bumsen optimal.

Quantität:	Das Größere	Das Kleinere
Körper:	Vagina	Penis
Sprechen als Quantität:	Hauptgipfel, der Größte mit den meisten Zeichen	Zweitlängster Gipfel
Gute Relation, theoretisch formuliert:	das Größere (Vagina) soll **für** das Kleinere (Penis) passen.	
Gute Relation quantitativ operationalisiert:	das Größere soll zwar deutlich größer sein als das Kleinere, aber auch nicht zu viel, damit es gut sitzt.	
Gute Relation als Formel:	if (("Abweichung des Zweitlängsten vom Hauptgipfel (%)" < 55) OR ("Abweichung des Zweitlängsten vom Hauptgipfel (%)" ≥ 95)) then „zu kurze oder zu lange“ else „optimal hohe“	
Beispiel für einen zu kurzen Zweitlängsten: 	Beispiel für einen zu langen Zweitlängsten: 	Beispiel für einen optimal hohen Zweitlängsten: 

Mit welchen Bildern können wir die Optimalität dieser Beziehung fassen? Wir stellen im Folgenden den *mißlungenen* und den *erfüllten* paarweisen Bums in Redewendungen[23] gegenüber:

Der mißlungene Bums:	Der erfüllte Bums:
Das ist ‚nichts Halbes und nichts Ganzes‘.	Das ist eine runde Sache; das ist es!
Das war weder für mich als Frau und noch für Dich als Mann befriedigend.	Das war ein befriedigender Geschlechtsverkehr (für beide Teile).
Dadurch haben wir das Ziel verfehlt; nicht einmal das Teilziel haben wir erreicht.	Dadurch haben wir zuerst ein Teilziel und schließlich das Ziel erreicht.
Zwischen unserem Chef und seinem Stellvertreter knirscht es vernehmlich.	Unser Chef und sein Stellvertreter harmonieren.
Das Ehepaar verträgt sich überhaupt nicht mehr.	Das Ehepaar paßt gut zusammen.
Längste und zweitlängste Geschichte passen nicht zueinander.	Die Länge der Hauptgeschichte paßt gut zu der der zweitlängsten Geschichte.

[23] Es erstaunt mich immer wieder, wieviel Weisheit aus dem Volksmund spricht.

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Lisa, Martin und Kurt *können bumsen*, da jeder von ihnen zum imaginiert gemeinsamen, paarweisen, emotionalen Höhepunkt fähig ist. Sie sind in der Sprache der Psychoaanalyse formuliert, *postödipal strukturiert*. Im Gegensatz dazu sind Ulrich und Karin *prääödipal strukturiert*, weil sie *nicht bumsen können* oder anders formuliert nichts Halbes und nichts Ganzes zustande kriegen.

Definition des Leistungsmerkmals „Bums“: Der Bums ist und gestaltet die Beziehung zwischen dem Ersten und dem Zweiten: gemeint ist jedwedes Paar emotionaler Objekte. Psychoanalytisch gesehen spiegeln sich in diesem *Paar* emotionaler Objekte die verinnerlichten Eltern. Eine Persönlichkeit kann *bumsen* (siehe obige Tabelle), wenn sie *zum* imaginiert *gemeinsamen*, *paarweisen*, *emotionalen Höhepunkt fähig* ist, statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes‘ zustande zu kriegen: dieser *überragt* einerseits Alles, was vor ihm und nach ihm kommt deutlich, und *bettet sich* andrerseits harmonisch in den gesamten Ablauf *ein*; wir messen den Bums, indem wir die Relation vom Hauptgipfel zum Zweitgipfel berechnen; Letzterer sollte einerseits ‚signifikant‘[24] *mehr* als die Hälfte und andrerseits jedoch ‚signifikant‘ *weniger* Raum als Ersterer einnehmen; beim paarweisen Bums kommt es quantitativ gesehen auf ein ‚nicht zu wenig‘ und ‚nicht zu viel‘ an. Ein gelungener Bums ist etwas *Ganzes*, an das nichts Anderes heranreicht. Im Bums findet eine Persönlichkeit ihre *ureigenste Erfüllung*. Eine entwickelte Persönlichkeit kann und darf auf ihre Erfüllung nicht verzichten: hier geht es ums Ganze und hier geht sie auf's Ganze. Ins Berufliche gehört sie nicht primär. Sowohl die Formel des Bums als auch die des Leistungsmerkmals ‚Realitätsanpassung‘ beinhalten die Variable ‚Hauptgeschichte‘[25]. Damit ist aber die Gemeinsamkeit schon am Ende. Denn der paarweise Bums gehört, wie die frivole[26] Bezeichnung schon andeutet, in den Geltungsbereich des Lustprinzips, während hingegen die Realitätsanpassung dem Geltungsbereich des Erfolgsprinzips zuzurechnen ist. Persönlich *entwickelt* und beruflich *erfolgreich*[27] bleiben hier zwei Paar Stiefel.

---

[24] signifikant, eigentlich ein Signifikanzniveau von ≤5% ist hier metaphorisch und nicht statistisch gemeint; wir halten das statistische Signifikanzniveau von 5% für eine Praxisregel, die von der emotionalen Regulation bereits tausendfach ‚validiert‘ war, bevor sich die Statistiker darauf einigten. Sigmund Freud (1923/2000, S. 301f.) formulierte das optimale Ergebnis des Ödipuskomplexes, den gelungenen Bums, wie wir in zwei Richtungen: Ähnlich wie der Hauptgipfel, soll auch der Zweitlängste sein - "So (wie der Vater) *sollst* Du sein," (ebd.) d.h. nicht wesentlich kleiner (≥55%). Auch Freud schließt auf der anderen Seite gleichzeitig aus: "So (wie der Vater) *darfst* du *nicht* sein, das heißt nicht alles tun, was er tut; manches (wie der Sex mit der Mutter) bleibt ihm vorbehalten" (ebd.) (<95%); d.h. der Zweitlängste darf nicht ganz (z.B. 100%) die Größe des Hauptgipfels alias des Vaters erreichen. Das verstehen wir in Anlehnung an Freud unter einer optimalen Relation im mathematischen und psychologischen Sinne.

[25] Im Datensatz als ‚Längster ¶‘ bezeichnet: sie enthält zwischen 1751 und 20553 Zeichen.

[26] Hier ist sie, die so oft geforderte fröhliche Wissenschaft!

[27] Eine Überlegung wert sollte folgendes empirisches Faktum sein: *Alle* Spitzenverdiener der Stichprobe, die durch mehr als 166% des Durchnitteinkommens charakterisiert sind, bumsen optimal, während hingegen nur 63% der Normalverdiener auf diesem Niveau sind. All diese Spitzenverdiener haben als Vorgesetzte oder Un-

Der gelungene Bums als postödipale Struktur: Oben definierten wir den Bums folgendermaßen: „Der Bums ist und gestaltet die Beziehung zwischen dem Ersten und dem Zweiten. ... Eine Persönlichkeit kann *bumsen*, wenn sie *zum* imaginiert *gemeinsamen*, *paarweisen*, *emotionalen Höhepunkt fähig* ist, statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande zu kriegen." Diesen Sachverhalt möchte ich aus der Sprache der Differentiellen Optimalentwicklung in die der Psychoanalyse übersetzen, weil die Hypothese von ihr angeregt wurde. *Psychoanalytisch* formuliert agieren die Gescheiterten ihren Ödipuskomplex aus, haben die ödipale Vergeblichkeit[28] noch nicht verinnerlicht und sind damit noch nicht *postödipal strukturiert*. Die empirischen Ergebnisse lassen sich im Lichte beider Theorien interpretieren.

Empirisch operationalisiert als	In der Sprache der Differentiellen Optimalentwicklung.	In der Sprache der Psychoanalyse
„optimal hoher Zweitgipfel"	„zum emotionalen Höhepunkt fähig"	„postödipal strukturiert"

Ist es zulässig die Freud'sche Kerntheorie innerhalb der Differentiellen Optimalentwicklung zu verwenden? Ja, weil der Ödipuskomplex *der* paradigmatische Fall von Optimalentwicklung ist. Trotz des jahrhundertealten Raunens in der experimentalpsychologischen Welt war, ist und bleibt der Ödipuskomplex ein allgemeinpsychologisches Modell. Er ist also kein Modell einer Pathologie; auch sind die Mutter und Vater des kleinen Hans alias Ödipus keinesfalls brutale Psychopathen, wie oft fälschlicherweise vermutet wird, sondern liebe Eltern: „Den kleinen Hans schildern seine Eltern als ein heiteres, aufrichtiges Kind, und so dürfte er auch durch die Erziehung geworden sein, die ihm die Eltern schenkten, die wesentlich in der Unterlassung unserer gebräuchlichen Erziehungssünden bestand" (Freud 1909/2000, Band VIII, S.90f.). Worin besteht nun die *Optimalität* seiner Entwicklung? „Dann gesteht er den Wunsch, den Vater zu beseitigen, und die Begründung desselben, weil er seine Intimität mit der Mutter störe, mit einer *Offenheit* ein, zu welcher er es bisher noch nicht gebracht hatte. Wir dürfen uns nicht verwundern, wenn dieselben Wunschregungen im Laufe der Analyse wiederholt auftreten; die Monotonie ensteht nämlich erst durch die angeknüpften Deutungen; für Hans sind es nicht bloße Wiederholungen, sondern *fortschreitende Entwicklungen* von der schüchternen Andeutung bis zur vollbewußten, von jeder Entstellung freien Klarsicht." ... „Die beiden abschließenden Phantasien Hansens, mit denen seine *Herstellung vollkommen* wird, haben wir bereits gewürdigt. Die eine vom Installateur, der ihm einen neuen und, wie der Vater errät, *größeren* Wiwimacher ansetzt, ist doch nicht bloß die Wiederholung der früheren, die sich mit dem Installateur in der Badewanne beschäftigte. Sie ist eine *siegreiche* Wunschphantasie und enthält die Überwindung der *Kastrationsangst*. Die zweite Phantasie,

---

ternehmer ihre berufliche Erfüllung gefunden. Kann es sein, daß in diesen Positionen die berufliche Erfüllung auch eine persönliche ist? Diese Persönlichkeiten haben ihre *ureigenste Erfüllung* im Beruf gefunden. Ihr Beruf ist ihre Leidenschaft. Man könnte natürlich gegen diese Interpretation einwenden, daß der Bums per se mit dem beruflichen Erfolg zu tun hat. Dies hielte ich für fehlinterpretiert.

[28] vgl. Freud 1909/2000, Band VIII, S.111

die den Wunsch eingesteht, mit der Mutter verheiratet zu sein und viele Kinder mit ihr zu haben, erschöpft nicht nur den Inhalt jener unbewußten Komplexe, die sich beim Anblicke des fallenden Pferdes gerührt und Angst entwickelt hatten – sie korrigiert auch, was an jenen Gedanken schlechterdings unannehmbar war, indem sie, *anstatt den Vater zu töten, ihn durch Erhöhung zur Ehe mit der Großmutter unschädlich macht*. Mit dieser Phantasie schließen Krankheit und Analyse berechtigterweise ab“ (Freud 1909/2000, Band VIII, S.110f.). Beim Hansschen Ödipuskomplex liegt Optimalentwicklung vor, weil er keinen neurotischen, schon gar keinen gewalttätigen, sondern einen friedlichen *und* für Hans siegreichen Ausgang nahm: in der siegreichen Phantasie überwindet Hans seine Kastrationsangst. Von da an *strukturiert* Hans seine Persönlichkeit *postödipal*[29]. Freud hielt den kleinen Hans bereits 1909 für einen Optimalentwickler („Vielleicht hat er nun *vor anderen Kindern* das *voraus*, daß er nicht mehr jenen Keim verdrängter Komplexe in sich trägt“ ebd. S.120), eine Einschätzung, die sich 1922 bestätigt, als der erwachsene Hans Freud besucht und ihm mitteilt, daß er sich wohl befindet und sogar die Ehescheidung seiner Eltern unbeschadet überstanden hat. Freud's andere 1909 geäußerte Hoffnung, daß ihm von Stund an geglaubt würde, daß „die Neurosen dieser anderen Kranken *jedesmal* auf die nämlichen infantilen Komplexe zurückzuführen waren, die sich hinter der Phobie Hansens aufdecken ließen“ (ebd. S.122) harrt dank der Ignoranz vieler Psychologen noch immer ihrer Erfüllung. Die allgemeinpsychologische Gültigkeit des Ödipuskomplexes wird bis heute bestritten. Manchmal passen eben die Fakten nicht zu den Glaubenssystemen der (experimentalpsychologischen) Forscher und werden dann jahrhundertelang ignoriert. Aber man soll ja die Hoffnung nicht aufgeben. Selbst der Papst hält die Erde nicht mehr für eine Scheibe.

Da wir Hansens Äußerungen nicht authentisch vorliegen haben, können wir sie nicht statistisch überprüfen, sondern müssen mit unseren einundreißig zeitgenössischen Hänsels und Gretels vorliebnehmen.

Der gelungene Bums in differentieller Hinsicht: Wir erwarten, daß entwickelte Persönlichkeiten eher bumsen können und postödipal strukturiert sind (Hypothese 1). „*Optimale Entscheidungsregulation (I.Stufe):* Wer ***kontaktfähig*** sich auf andere ein*lassen* kann, lernt es, falsche ***Entscheidungen*** zu korrigieren und ***richtige*** zu treffen und konsequent in die Tat umzusetzen; die Persönlichkeit vollzieht dies, indem sie sich richtigerweise von ***schädlichen Zielen*** ab- (wie die Bergab/Verzweifelten) oder sich ***nützlichen*** zuwendet (wie die Berg-

[29] Für uns ist dabei nebenbei gesagt interessant, daß er diesen Sieg „durch Erhöhung zur Ehe mit der Großmutter“ bewerkstelligt, den Vater also in der Familienhierarchie eins nach oben, auf den Platz des *Groß*vaters schiebt. In unserem Sinne hat Hans damit auch seine erste 3er-Hierarchie, die von Großvater–Vater–Hans verinnerlicht, auf die er später dann seine weiteren hierarchisch-sequentiellen Modelle erfolgreich aufgebaut haben könnte.

auf/Begrenzten) (2*2er-Modell; Kapitel III, S.47ff)“ (Seyrer 1997, Kapitel IX.2). Wir erwarten folglich, daß sich *gescheiterte* Bergab/Verzweifelte 100%-präodipal strukturieren (Hypothese 2) und daß sich *entwickelte* Bergauf/Begrenzte 100%-postödipal strukturieren (Hypothese 3).

Wir erwarten also folgende drei empirische Ergebnisse:

Hypothese 1 zur gesamten Stichprobe aller Optimalentwickler

	nüchtern	rückfällig
optimal hoher	**Mehrheit**	
zu kurzer oder zu langer		**Mehrheit**
Totals	100	100

teilen sich auf in

Hypothese 2 zu den Bergab/Verzweifelten

	nüchtern	rückfällig
optimal hoher		0
zu kurzer oder zu langer		**100**
	100	

Hypothese 3 zu den Bergauf/Begrenzten

	nüchtern	rückfällig
optimal hoher	**100**	
zu kurzer oder zu langer	0	
	100	

Ergebnisse[30] und Interpretation 1: Wir nehmen an, daß die postödipalen Bumser *persönlich* entwickelter sind als diejenigen, die ‚nichts Halbes und nichts Ganzes‘ zustandekriegen.

	nüchtern	rückfällig	Totals
optimal hoher	**77**	20	68
zu kurzer oder zu langer	23	**80**	32
Totals	100	100	100 (n=31)

Die meisten (77%) persönlich Gescheiterten können nicht bumsen, die meisten (80%) Entwickelten können es; dieser Trend ist statistisch hoch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=6,21, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,02). Damit ist unsere zentrale Hypothese 1 bestätigt.

Ergebnisse[31] und Interpretation 2: Wir prüfen nun gemäß Hypothese 2, ob *gescheiterte* Bergab/Verzweifelte *präödipal* strukturiert sind.

	nüchtern	rückfällig	Totals
optimal hoher	73	0	62
zu kurzer oder zu langer	27	**100**	38
Totals	100	100	100 (n=26)

[30] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „ZL mit opt.Höhe“ als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige.

[31] siehe vorhergehende Fußnote

Alle gescheitertern Bergab/Verzweifelten sind *präödipal* strukturiert; sie können nicht bumsen; nur unter den Entwickelten finden sich postödipal Strukturierte. Dieser Zusammenhang ist statistisch hoch *signifikant* (n=26, CHI-QUADRAT=7,56, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,01).

Ergebnisse[32] und Interpretation 3: Wir prüfen gemäß Hypothese 3 weiter, ob die *entwickelten* Bergauf/Begrenzten *postödipal* strukturiert sind.

	nüchtern	rückfällig	Totals
optimal hoher	**100**	100	100
zu kurzer oder zu langer	0	0	0
Totals	100	100	100 (n=5)

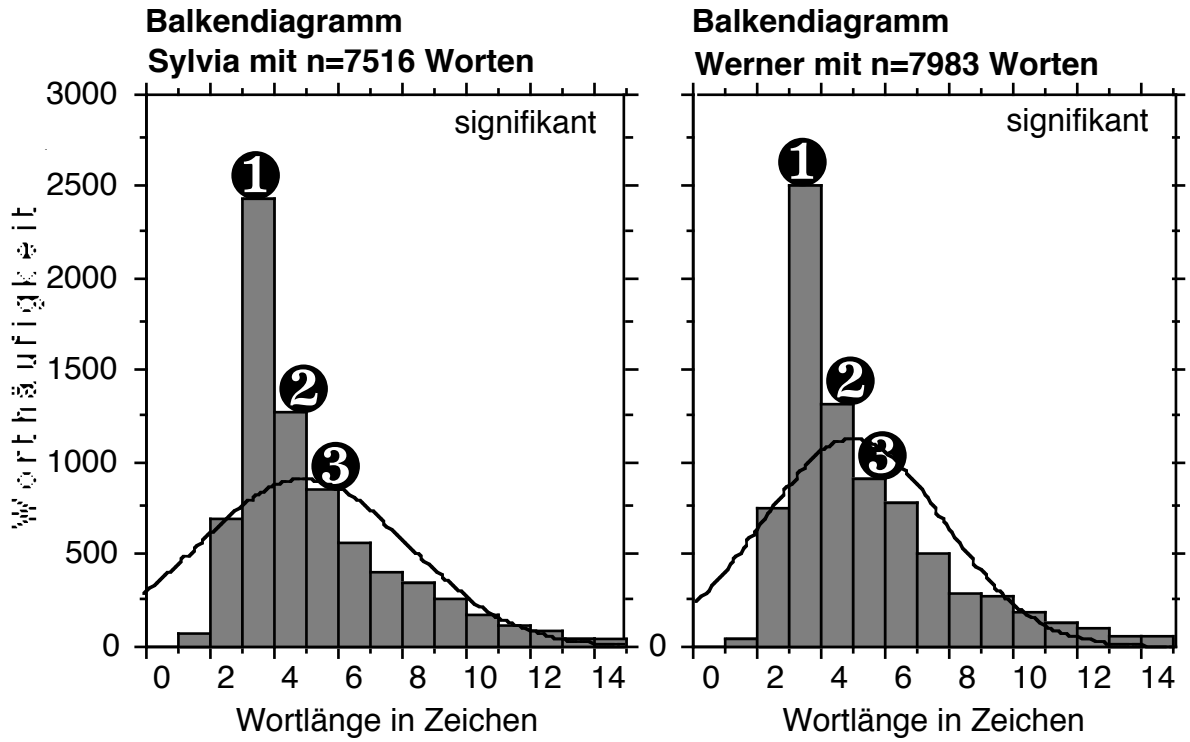
Alle entwickelten Bergauf/Begrenzten sind *postödipal* strukturiert; sie können bumsen, die Gescheiterten aber ebenfalls. Dieser nicht vorhandene Unterschied ist logischerweise nicht signifikant (n=5, CHI-QUADRAT und FISHER'S EXAKTES p sind nicht berechenbar).

1.0.4. Emotionale Stabilität: stabil statt aus den Fugen geraten

Beispiel für die Anwendung des kategorialen (2) Leistungsmerkmals: Ulrich ist *emotional stabil*, weil er in sich ruht anstatt sich durcheinander bringen zu lassen. Sein emotionales Gerüst hält stand anstatt aus den Fugen zu geraten. Die fiktive Persönlichkeit Erika ist *aus den Fugen geraten.*

Definition des Leistungsmerkmals „Emotionale Stabilität“: Eine Persönlichkeit ist emotional stabil, wenn sie in sich ruht anstatt sich durcheinander bringen zu lassen. Ihr emotionales Gerüst hält stand, anstatt aus den Fugen zu geraten.

[32] siehe vorhergehende Fußnote



Persönliche Emotionale Stabilität wegen eines stabilen, emotionalen Gerüsts

Ergebnisse[33] und Interpretation: Das im folgenden geschilderte Phänomen tritt bemerkenswerterweise bei *100% aller Fälle* (n = 31) auf. Bei *allen* Optimalentwicklern finden wir am häufigsten Worte mit drei Zeichen, am zweithäufigsten Worte mit vier Zeichen und am dritthäufigsten Worte mit fünf Zeichen. Diese Rangordnung ist hoch *signifikant* (n=31, FRIEDMANN-CHI-QUADRAT = 62,00, $\alpha \leq 0{,}0001$). Darüber hinaus weisen bei den sieben Wortlängen von drei bis neun Zeichen (vgl. obiges Schaubild) *alle* Optimalentwickler (n=31) dieselben perfekten Abwärtstreppen auf, wie sie oben von Sylvia (n=7.516) und Werner (n=7.983) gezeigt werden. Ist dies nicht eine erstaunliche Tatsache? Ob dieses Phänomen nur bei deutsch sprechenden Optimalentwicklern auftritt? Diese formale Struktur scheint bei optimal entwickelten Individuen unverrückbar[34] zu sein; sie bildet ein stabiles formales Gerüst im Sprachgebrauch, das auf grundlegende *emotionale Stabilität* schließen läßt.

---

33 A) Um die HÄUFIGKEITSVERTEILUNG zu rechnen, selektierten wir die Zeilen von Sylvia, bzw. Werner aus unserer Datei „Data Worte“ (n=201.137), und verwendeten als X-Achse die Variable „Wortlänge“ und als Y-Achse die Variable „Worthäufigkeit“.
B) Um den FRIEDMAN-Test zu rechnen, verwendeten wir die drei Variablen „Rang 3-Z.Worte“, „Rang 4-Z.Worte“ und „Rang 5-Z.Worte“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

34 Ob sie bei Verrückten verrückt ist? Wir definieren eine perfekte Rangordnung ≥15 als Indikator für "stabil" vs. eine fehlerhafte Rangordnung <15 als Indikator für "aus den Fugen geraten".

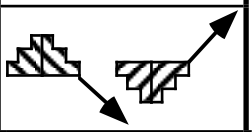
1.0.5. Emotionalität: emotional konstruktiv statt destruktiv

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (0,0000 bis 1) Leistungsmerkmals: Axel (1.Platz mit Punktwert 0,0004) und Dieter (2.Platz mit Punktwert 0,0031) sind am *konstruktivsten*, während hingegen Ursula (28.Platz mit Punktwert 0,9341) und Thomas (29.Platz mit Punktwert 1) *destruktiv* sind.

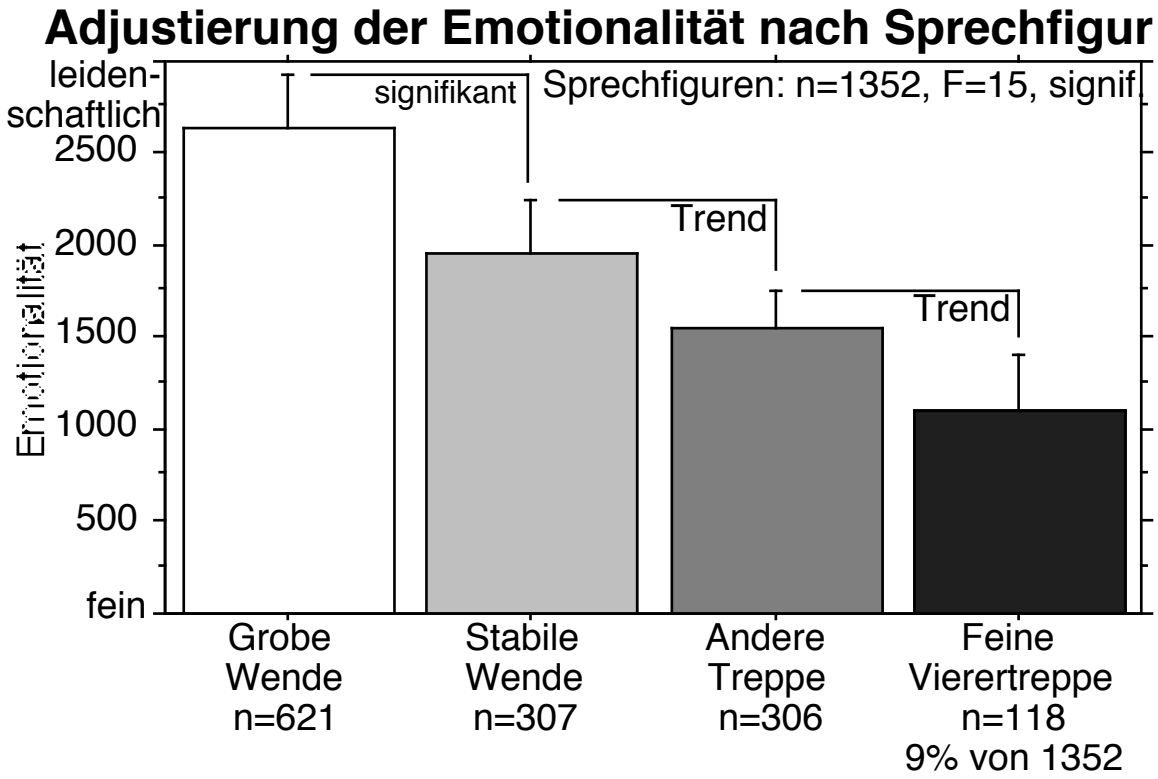
Definition des Leistungsmerkmals „Emotionalität“: Eine Persönlichkeit ist emotional konstruktiv, wenn sie ihre Affekte angemessen steuert anstatt sie destruktiv auszuagieren. Grobes leidenschaftlich und Feines fein zu regulieren, gilt uns als *konstruktive*, das Gegenteil, Grobes fein und Feines leidenschaftlich zu regulieren, nennen wir *destruktive emotionale Regulation.*

Methode

Um unser neuartiges methodisches Vorgehen nachvollziehbar zu machen, zu zeigen, zeigen wir an dieser Stelle exemplarisch, wie wir ein Meßwerkzeug konstruieren. Unsere Interviews liegen in Absätze gegliedert vor, wobei ein Absatz qua definitione einer Geschichte entspricht. Wenn der Interviewte eine Neue erzählte, oft durch eine Interviewerfrage veranlasst, tippte der Transkribierende eine Absatzmarke. In unser Messwerkzeug fließt die in Zeichen gemessene Länge der Absätze ein. Da gibt es nur zwei Möglichkeiten: ein Absatz a ist kürzer als der folgende Absatz b oder nicht. Wir haben nun aus hier nicht näher erläuterten Gründen die Interviews wie mit einem Scanner im 4/4-Takt abgegriffen. Damit erhalten wir lauter Viererketten. Vier natürliche Sprechfiguren decken alle möglichen auftretenden Kombinationen dieser Viererketten ab; damit ist der Raum mathematisch ausdefiniert:

Vier natürliche Sprechfiguren		Die Veränderung	Ihre Kontrolle ist ...	Operationalisierung in Absatzlängen-Relation
'Grobe Wende'		ist qualitativ und sprunghaft.	sehr leidenschaftlich.	Restliche Wenden mit anderer c-d-Relation
'Stabile Wende'			leidenschaftlich.	a<b>c>d oder a>b<c<d
'Andere Treppe'		ist quantitativ und kontinuierlich.	fein.	Restliche Treppen mit anderer c-d-Relation
Vierer-Treppe			sehr fein.	a<b<c<d oder a>b>c>d

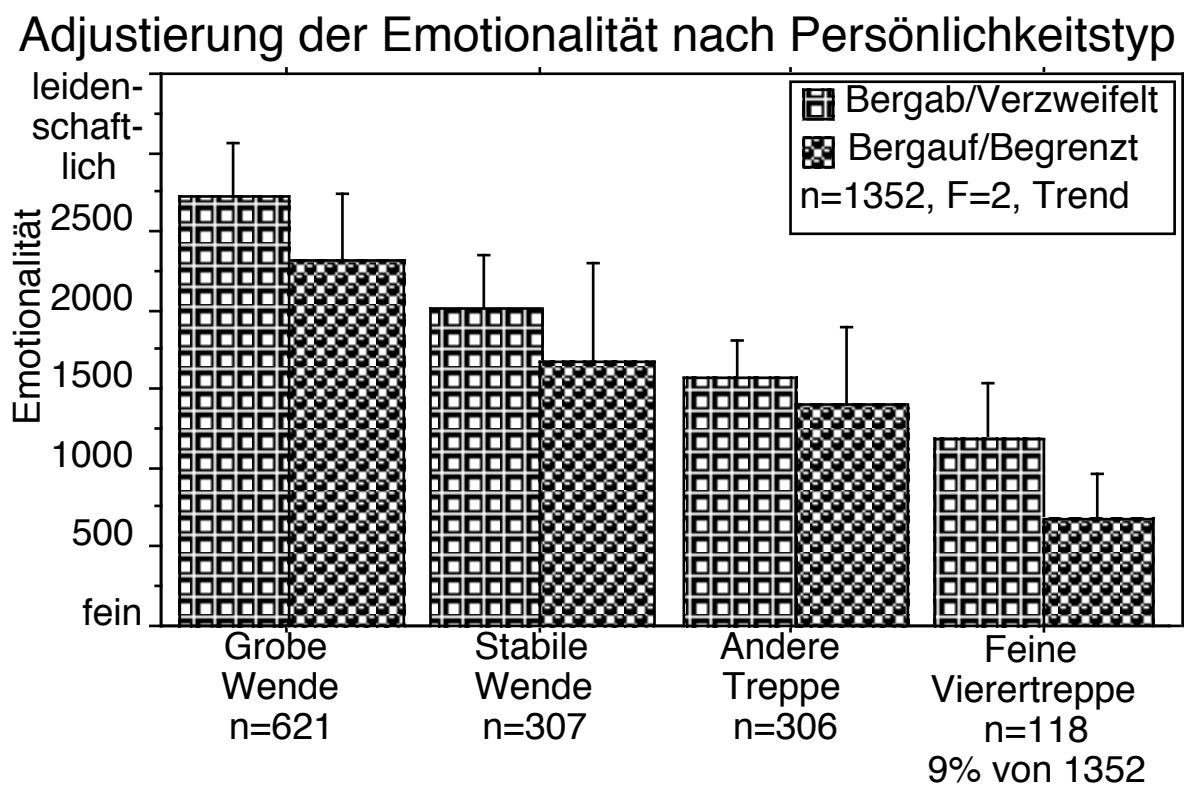
Diese Tabelle sollte verdeutlichen, wie unsere Methodik der natürlichen Daten funktioniert.



Affektsteuerung als Maßstab für konstruktive Emotionalität

Ergebnisse[35] und Interpretation: Wir operationalisieren konstruktive Emotionalität als die Fähigkeit die eigenen Affekte angemessen steuern zu können. Ob ein Individuum seine Affekte angemessen steuert oder pathologisch, messen wir, indem wir betrachten, ob es grobe Sprechfiguren (z.B. Wenden) leidenschaftlich und feine Sprechfiguren (z.B. Treppen) fein reguliert. Grobes leidenschaftlich und Feines fein zu regulieren, gilt uns als *konstruktive*, das Gegenteil, Grobes fein und Feines leidenschaftlich zu regulieren, nennen wir *destruktive emotionale Regulation*. Unsere Stichprobe optimal entwickelter Persönlichkeiten reguliert konstruktiv, wie man an der Grafik unschwer ablesen kann. Die „Wende"-Balken überragen die „Treppen"-Balken *signifikant*, die Höhe der Balken nimmt sukzessive von „Grob" nach „Fein" ab. Sowohl der F-Wert für die beiden Variablen Emotionalität (fein bis leidenschaftlich) und Sprechfiguren (Grobe Wende, stabile Wende, andere Treppe bis feine Vierertreppe) ist *signifikant* (n=1352, ANOVA-F=15,40, $\alpha \leq 0{,}0001$) als auch die Unterschiede zwischen den einzelnen Sprechfiguren (Fisher's PLSD: Grobe Wende vs. Stabile Wende : $\alpha \leq 0{,}001$; Grobe Wende vs. Andere Treppe: $\alpha \leq 0{,}0001$; Grobe Wende vs. Feine Vierertreppe: $\alpha \leq 0{,}001$; Stabile Wende vs. Andere Treppe: $\alpha \leq 0{,}1$; Stabile Wende vs. Feine Vierertreppe: $\alpha \leq 0{,}01$; Andere Treppe vs. Feine Vierertreppe: $\alpha \leq 0{,}1$) sind jeweils ein *statistischer Trend* oder *signifikant*.

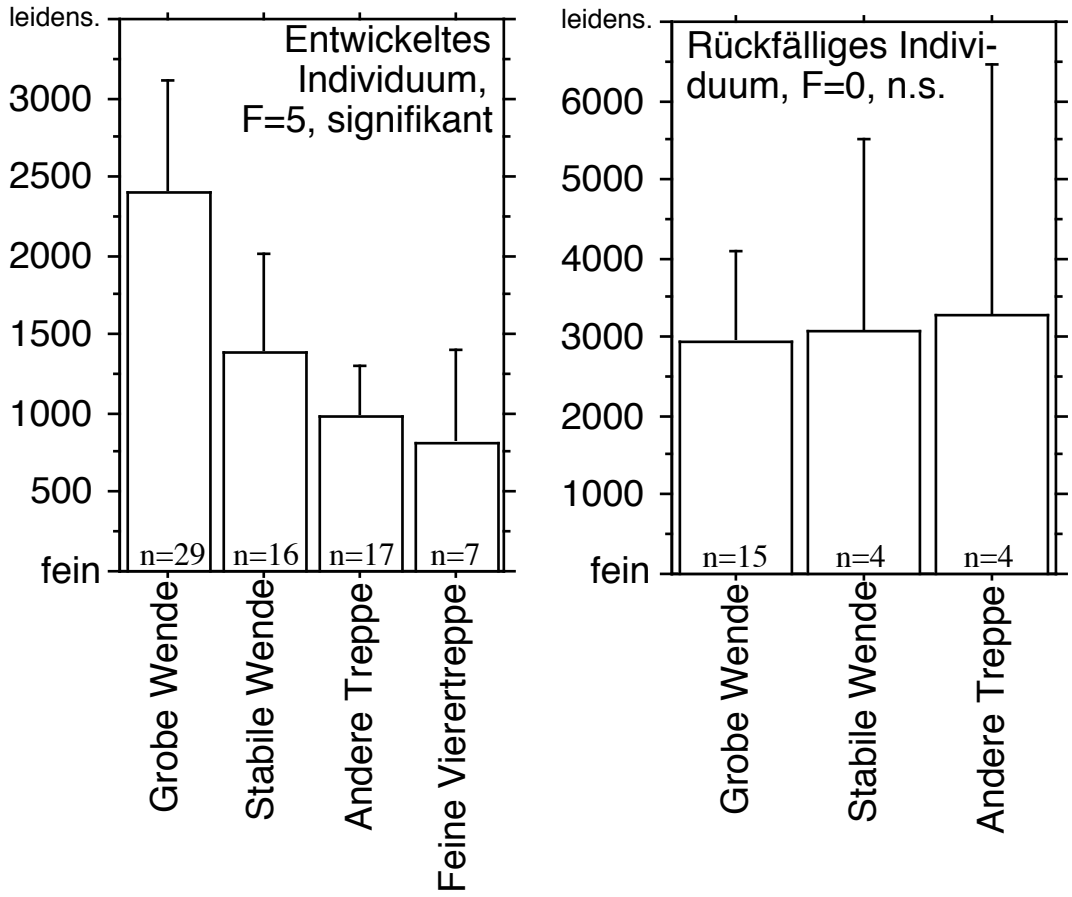
[35] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Treppen&Wenden(4)" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Emotionalität" aus unserer Datei „Data "¶"-länge n=1352" (n=1352).



Typgerechte Affektsteuerung als konstruktive Emotionalität

Ergebnisse[36] und Interpretation: Erwartungsgemäß adjustieren bei allen vier Sprechfiguren die aposterioristischen Bergab/Verzweifelten emotional etwas leidenschaftlicher und die aprioristischen Bergauf/Begrenzten etwas feiner. Der Unterschied zwischen den beiden Persönlichkeitstypen (Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt) ist ein *statistischer Trend* (n=1352, F=2,09, $\alpha \leq 0{,}1$).

[36] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Treppen&Wenden(4)“ und „BVZBB“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Emotionalität“ aus unserer Datei „Data "¶"-länge n=1352“ (n=1352).



Ergebnisse und Interpretation: Auch einzelne, besonders entwickelte Individuen zeigen statistisch *signifikant* (z.B. n=69 Sprechfiguren, ANOVA-F=5,11, $\alpha \leq 0{,}01$) dasselbe Muster wie die optimalentwickelte Stichprobe, während rückfällige Individuen fast immer ein anderes Muster zeigen bis hin zum entgegengesetzten, stringent (selbst-) destruktivem Muster, dessen Balken pathologisch verkehrt von links nach rechts (z.B. ANOVA-F=0, *nicht signifikant*) aufsteigen; dieses Individuum machte im Jahr nach dem Interview einen Selbstmordversuch. Beachten sie auch das vollständige Fehlen der Feinen Vierertreppe beim unentwickelten Individuum.

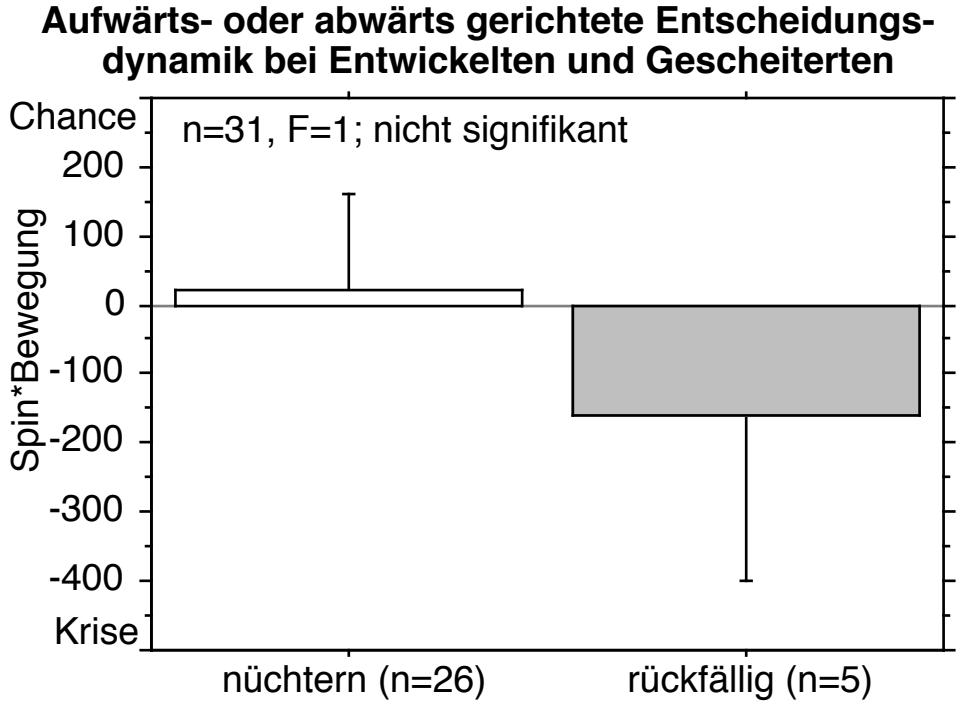
1.0.6. Entscheidungsdynamik: Entwicklungsspirale statt Teufelskreis

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen (hier: -696 bis +1.335) Leistungsmerkmals: Werner (1.Platz mit Punktwert +1.335) weist eine optimale Entscheidungsdynamik auf, weil sie sich als nach oben gerichtete *Entwicklungsspirale* ausprägt, während hingegen sich die von Martin (31.Platz mit Punktwert -696) als *Teufelskreis* ausprägt; adjektivisch formuliert, ist die Entscheidungsdynamik von Werner *entwicklungsfördernd* und die von

Martin *krisenherbeiführend*. Von den Entwickelten ist Dieter (Punktwert +207=+3*69) sowie Michaela (Punktwert +328=+4*82) eine *chancenergreifende* und Kajetan (Punktwert -23= -1*23) eine *krisenfeste* Persönlichkeit. Von den Gescheiterten *läßt* Ursula (Punktwert +23 = +1*23) *die Gelegeheiten verstreichen* anstatt ihre Chancen zu ergreifen und Sylvia (Punktwert -483= -7*69) *läßt sich herunterziehen* anstatt (krisen-)fest zu bleiben.

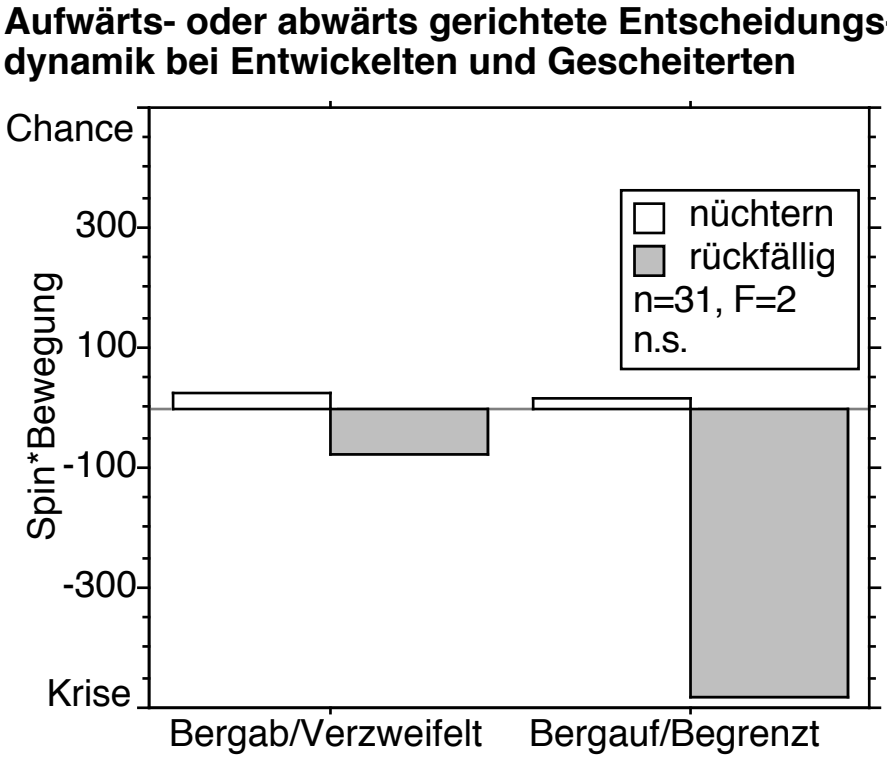
Definition des Leistungsmerkmals „Entscheidungsdynamik“: Eine Persönlichkeit weist eine optimale Entscheidungsdynamik auf, wenn diese sich als Entwicklungsspirale statt als Teufelskreis ausprägt. Dafür müssen zwei psychische Regulierungen beherrscht werden: *erstens* kann sie ihrer Entwicklungsspirale insgesamt einen positiven statt einen negativen Spin versetzen und *zweitens* kann sie spinadäquat zwischen Beschleunigen und Bremsen umschalten. Diesen so erarbeiteten positiven oder negativen Spin speist die Persönlichkeit in ihre Grundstimmung ein. Als optimales Ergebnis ihrer Bemühungen wird sie krisenfest und chancenergreifend: Sie ist *krisenfest*, wenn sie gegenüber attraktiven, aber schädlichen Zielen standhaft bleibt anstatt sich herunterziehen zu lassen und *chancenergreifend*, wenn sie angesichts nützlicher Ziele beherzt zupackt anstatt die Gelegenheit verstreichen zu lassen.

a) Grundsätzliche Entscheidungsdynamik: entwicklungsfördernd statt krisenherbeiführend



Krisenherbeiführende oder entwicklungsfördernde Entscheidungsdynamik (Spiralenspin x Spiralenbewegung)

Ergebnisse[37] und Interpretation: Entwickelte fördern ihre eigene Entwicklung während hingegen Unentwickelte ihre eigene Krise herbeiführen. Zählt man erstens alle vier vierstufigen Sprechfiguren eines Individuums nur unter dem Gesichtspunkt zusammen, ob sie abwärts(-) oder aufwärts(+) gerichtet sind und stellt sich zweitens diese substrahierten oder addierten Bewegungen als den Spin einer Spirale vor, auf der man sich nach unten oder oben bewegt, kann man folgende These aufstellen: bewegt sich die Spirale mit einen negativen Spin nach unten links, bremst der Optimalentwickler um eine Krise zu vermeiden, bewegt sich die Spirale mit einem positiven Spin nach oben rechts nach oben, beschleunigt der Optimalentwickler die Bewegung um seine Entwicklung zu fördern; der Gescheiterte reguliert genau spiegelverkehrt. Die Entwickelten haben hypothesengemäß einen durchschnittlich positiven, die Gescheiterten einen negativen Spin[38]. Der Unterschied zwischen den nüchternen Entwickelten und den rückfälligen Gescheiterten ist *nicht signifikant* (n=31, ANOVA-F=1,30, n.s.).



Krisenherbeiführende oder entwicklungsfördernde Entscheidungsdynamik (Spiralenspin x Spiralenbewegung)

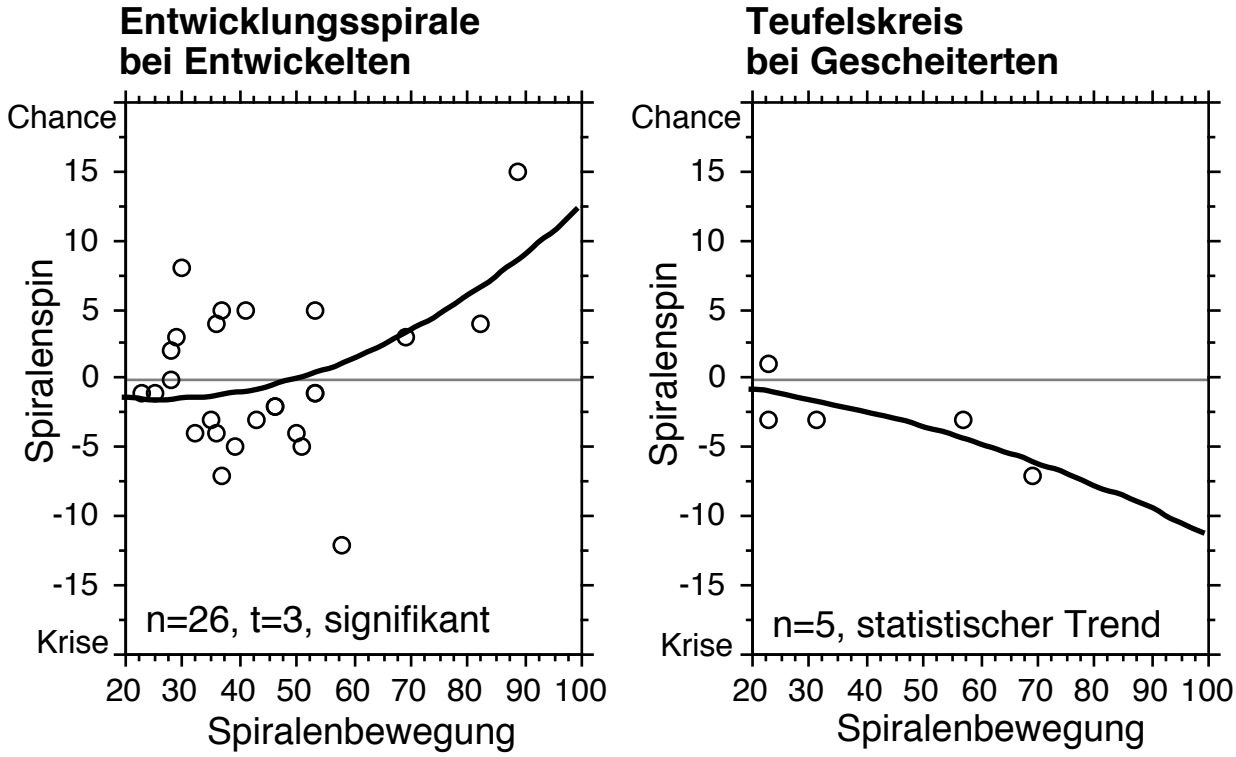
[37] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die als unabhängige, nominale Variable „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Spin*Bewegung“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

[38] Wir messen über die Viererkette im Zweiertakt: a im Vergleich zu b und c im Vergleich zu d ergibt bspw. plusminus = abwärts; die abwärts-Bilanzen für eine Person werden von aufwärts subtrahiert, z.B 52 minus 37 = +15 Spin; dieser positive Spin wird mit der Gesamtzahl der aufwärts und abwärts gerichteten Sprechfiguren multipliziert, z.B +15 * 89 = 1355).

Ergebnisse[39] und Interpretation: Unabhängig vom Persönlichkeitstyp *fördern entwickelte* Bergab/Verzweifelte und *entwickelte* Bergauf/Begrenzte *ihre eigene Entwicklung,* während hingegen ihre unentwickelten Pendants ihre eigene Krise herbeiführen. Betrachtet man die Optimalentwickler einzelfalldiagnostisch, fällt auf, daß am schlechten Ende der Skala alle Rückfälligen und solche Nüchterne stehen, die über ihren Job in eine auf Drogenfreiheit achtende Gemeinschaft eingebunden sind; an der Spitze der Skala hingegen finden wir die dynamischsten und stärksten Persönlichkeiten; dabei versammeln sich auf den ersten zehn von n = 31 Plätzen ausschließlich nüchtern Gebliebene. Die 'Entscheidungsdynamik' mißt die individuelle Fähigkeit zum Erfolg im alltäglichen Leben. Jeder Mensch ist in seinem Leben mal in einer Situation, in der er sein Ziel erreichen kann (d.h. einer Chancensituation), und mal in einer Situation, in der er sein Ziel nicht erreichen kann (d.h. einer Krisensituation). Jede Persönlichkeit hat eine mehr oder weniger krisenherbeiführende oder entwicklungsfördernde Entscheidungsdynamik. Optimalentwickler bleiben einerseits in Krisensituationen fest, d.h. ihre Spirale bewegt sich kaum; andrerseits ergreifen sie in erfolgsträchtigen Situationen beherzt ihre Chancen, d.h. ihre Spirale bewegt sich dann schnell nach oben. Der Unterschied zwischen den nüchternen Entwickelten und den rückfälligen Gescheiterten ist ein *statistischer Trend* (n=31, ANOVA-F=2,13, $\alpha \leq 0{,}1$). Bei beiden Persönlichkeitstypen - Bergab/Verzweifelt und Bergauf/Begrenzt - zeigen Entwickelte und Gescheiterte erwartungsgemäß jeweils die *gleiche* Entscheidungsdynamik.

[39] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Spin*Bewegung“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

b) Situative Entscheidungsdynamik: krisenfest und chancenergreifend statt sich herunterziehen und die Gelegenheit verstreichen lassend



Krisenfeste und chancenergreifende Entscheidungsdynamik

Ergebnisse[40] und Interpretation: Viel hängt im Leben davon ab, inwieweit das Individuum seine (Grund-)Stimmung heben oder zumindest ihr Abstürzen verhindern kann. Entwickelte *bremsen sich in kritischen Situationen* und *beschleunigen in chancenträchtigen Situation* während hingegen Gescheiterte in chancenträchtigen Situationen untätig verharren und dadurch nicht hochkommen; in kritischen Situationen beschleunigen sie und stürzen dadurch ab. Der Zusammenhang zwischen der unabhängigen Variable Spiralenbewegung und der abhängigen Variable Spiralenspin ist sehr *signifikant* (n=31, QUADRATISCHER[41] REGRESSIONSKOEFFIZIENT t=3,13, $\alpha \leq 0{,}01$). Die Grafiken zeigen *signifikant*, daß Entwickelte (n=26, t=3,14, $\alpha \leq 0{,}01$) und Gescheiterte (n=5, QUADRATISCHE R. t=-1,65, n.s.; LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT t= -2,08, $\alpha \leq 0{,}1$) sich verhalten wie es in der obigen Hypothese formuliert wurde: Entwickelte *bremsen* in der Krise und *beschleunigen* erst bei positivem Spin, Gescheiterte hingegen verhalten sich verkehrt. Es geht um situationsgerechtes Handeln: Loslassen in der Krise und Zupacken, sobald sich eine Chance bietet! Zur Veranschaulichung stelle man sich vor: So gelangen die Guten in den Himmel und die Bösen in die

[40] Um die QUADRATISCHE REGRESSION zu rechnen, splitteten wir die Stichprobe mithilfe der Variable „Nüchternbleiben" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31), und verwendeten dann als unabhängige, kontinuierliche Variable „Spiralenbewegung" und als abhängige, kontinuierliche Variable den „Spiralenspin".

[41] Das Ergebnis tendiert auch bei einer linearen Regression in die gleiche Richtung.

Hölle, jeweils durch ihr eigenes Zutun, bzw. Zureden. So dreht jede Persönlichkeit an ihrer Spirale und macht aus ihm entweder einen Teufelskreis oder eine Entwicklungsspirale.

1.0.7. Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich

Beispiel für die Anwendung des kategorial (3 und 2) skalierten Leistungsmerkmals: Thomas ist ein *kindlicher*, Axel ein *jugendlicher* und Ingeborg eine *erwachsene* Erwachsene. Ingeborg gilt uns damit als *stabil postödipal*; während der postödipale Axel und der präödipale Thomas diese Entwicklungsstufe nicht erreichen.

Definition des Leistungsmerkmals „Erwachsensein“: Eine Persönlichkeit ist *erwachsen*, also nicht mehr jugendlich und schon gar nicht mehr kindlich, wenn sie *stabil postödipal* ist: sie kann erstens paarweise *bumsen* (vgl. Leistungsmerkmal Bums) und darauf aufbauend ihre Postödipalität *fortpflanzen.*

Man kann einwenden, daß es sich beim paarweisen Bums um eine so einfache Formel handelt, d.h. eine, die im Grunde nur auf einem einzigen Größenverhältnis aufbaut; auf diesem bescheidenen Fundament dürfe man keine so weit reichende Behauptung über die Struktur einer Persönlichkeit errichten. Wir folgen diesem Einwand und prüfen, ob sich der paarweise Bums bzw. die ödipale *Struktur* fortpflanzt; nur wenn sie sich *fortpflanzt*, gilt sie uns als *stabile* Struktur. Empirisch operationalisieren wir, daß das Verhältnis vom Hauptgipfel zum Zweitgipfel sich zunächst im Verhältnis zum Drittgipfel *fortsetze*. Die erwachsenen Eltern alias der paarweise Bums bekommen ein Kind, das Dritte im Bunde operationalisieren wir als den drittlängsten Gipfel.

Zweitlängster und drittlängster Gipfel

	optimal hoher	zu kurzer oder zu langer	Totals
optimal hoher	**45**	3	48
zu kurzer oder zu langer	23	**29**	52
Totals	68	32	100
			(n=31)

Ergebnisse[42] und Interpretation 1: Hypothesengemäß stimmt die *Fortsetzung* zu 74%[43], statistisch hoch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=8,71, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,005 und PHI=0,5) mit dem ursprünglichen Verhältnis überein; das Kind sieht seinen El-

[42] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „ZL mit opt.Höhe“ als unabhängige, und die nominale Variable „DL mit opt.Höhe“ als abhängige.

[43] 45%+29%=74%

tern ähnlich. So soll es sein. Wir sind berechtigt, weiterhin von prä- bzw. postödipal strukturiert zu sprechen. Wer bumsen kann, ist postödipal strukturiert; eine solche *Struktur pflanzt sich fort*. Zu recht schrieben wir dem gelungenem Bums, dem mit optimal hohem Zweitgipfel das Attribut „postödipal" zu. Die „stabile Postödipalität" ist uns mehr als theoretisches Konstrukt wichtig, das die Leistungsmerkmale Bums und Tiefe integriert.

Wenn wir gemäß der letzten Kreuztabelle die zweifach postödipalen als erwachsen, die zweifach präödipalen als kindlich und die dazwischenliegenden[44] als jugendlich betrachten, liegt die Hypothese nahe, daß die Entwickeltheit von kindlich über jugendlich hin zu erwachsen steigt.

Erwachsenenstatus und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
kindlicher	**67**	33	100
jugendlicher	**75**	25	100
erwachsener	**100**	0	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Ergebnisse[45] und Interpretation 2: So ist es auch. Dieser Trend ist auch *signifikant* (n=31, dreistufige Skala TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,61, $\alpha \leq 0{,}01$). Kindliche Erwachsene sind zu zwei Dritteln, jugendliche zu drei Vierteln und erwachsene zu 100% *entwickelt*; letzteres Ergebnis für sich ist ebenfalls *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=4,91, $\alpha \leq 0{,}05$ und FISHER'S EXAKTES p=0,04), wenn man die persönliche Eigenschaft dichotomisiert erwachsen vs. restliche.

Erwachsenenstatus und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
erwachsener	100	**0**	100
kind-/jugendlicher	71	29	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Vorsicht Verwechslungsgefahr: Der entwicklungspsychologische Status

Der entwicklungspsychologische Status, ein ‚Kind', ein Jugendlicher oder ein Erwachsener zu *sein,* darf nicht mit der persönlichen Eigenschaft ‚kindlich' etc. gleichgesetzt werden. Jeder optimal entwickelte Mensch sollte seine kindlichen und jugendlichen Seiten kennen und integrieren können, auch wenn er sie als Erwachsener nur punktuell auslebt. In diesem Sinne hat

---

[44] Auch Kurt Lewin betrachtet die Jugend als die Übergangsphase (Seyrer 1984)

[45] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „Erwachsener" als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige.

jeder Erwachsene ein Kind-Ich, ein jugendliches Ich und ein Erwachsenen-Ich (Eric Berne 1981). Zu diesen drei Ich's läßt sich noch mehr sagen.

Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich (erweiterte Version)

Wir wollen uns jetzt nicht mehr damit zufrieden geben, Erwachsensein psychoanalytisch als stabile Postödipalität zu begreifen, sondern dieses Modell aus unserer eigenen Theorietradition etwas unterfüttern. Meine Idee, die Hauptgeschichte, die Zweitlängste und die Drittlängste in den Mittelpunkt meiner Analyse des Erwachsenseins zu stellen, kommt nicht aus heiterem Himmel. Sie entstammt, und dies soll an dieser Stelle nachgetragen werden, dem historischen und gegenwärtigen Kern unserer Theorie, dem hierarchisch-sequentiellen Modell (Hacker 1980, Oesterreich 1981). Diese für die Differentielle Optimalentwicklung grundlegende Theorie umfasst drei Ebenen der psychischen Regulation.

... Ebene	Hacker	Oesterreich	Freud	Lewin	operationalisiert als
Niedere	sensu-motorische	Handlungsaus-führung	oral	kindlich	Drittlängste Geschichte
Mittlere	perzeptiv-begriffliche	Handlungs-planung	anal	jugendlich	Zweitlängste Geschichte
Obere	intellektu-elle	Zielplanung	phallisch	erwach-sen	Hauptgeschichte

Warum müssen wir uns diese Theorien in unserem Kontext vor Augen halten? Zunächst ist es keineswegs selbstverständlich, daß wir empirisch gerade ***drei*** Größen verwenden, sowie es die erwähnten Theorien nahelegen. Hinzu kommt, daß die Entwicklung von der kindlichen über die jugendliche hin zur erwachsenen Persönlichkeit als ***sprunghafte*** Entwicklung theoretisiert werden muß. Abraham (1924) und Freud (1917 zur Analerotik) haben dazu die oralen und analen *Partialtriebe* ausgearbeitet, die zunächst als unabhängig voneinander gedacht sind. Damit haben wir den theoretischen Rahmen für die Entwicklung von der kindlichen über die jugendliche hin zur erwachsenen Persönlichkeit wie folgt abgesteckt:

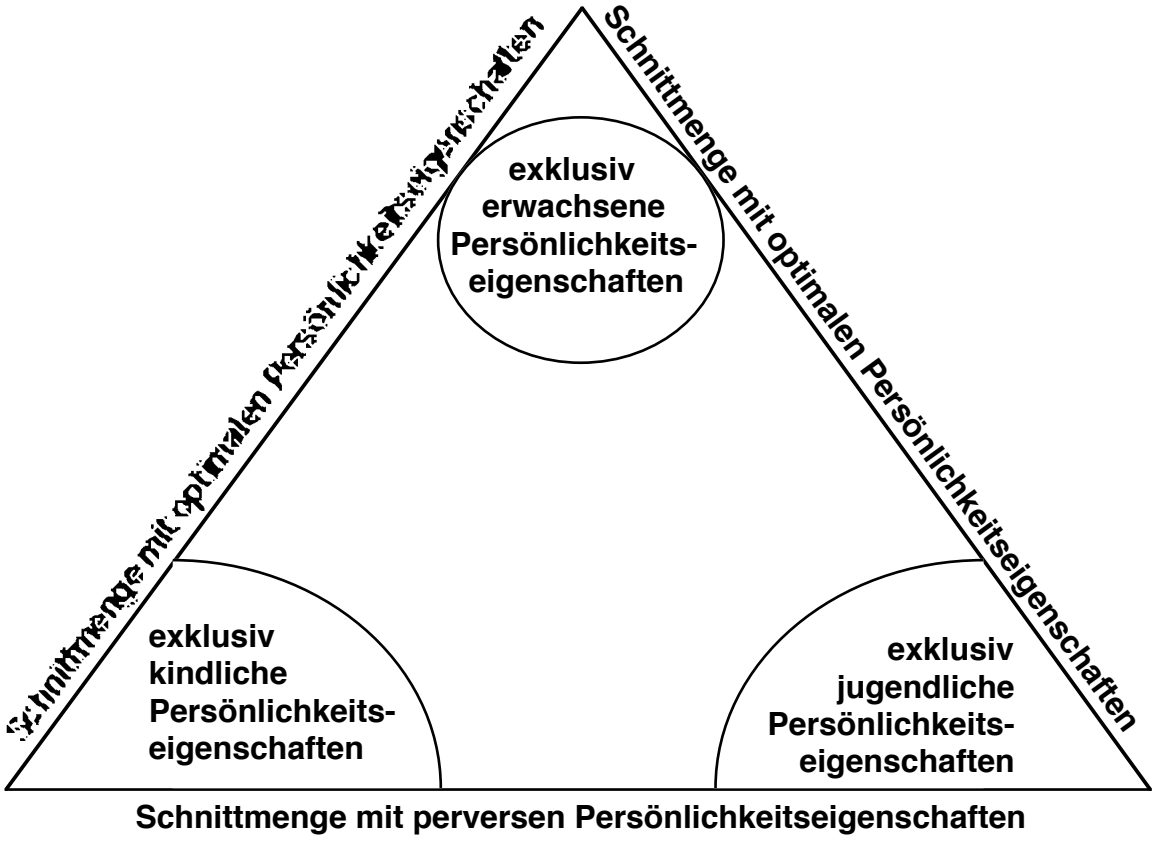
Der ... Partialtrieb	äußert sich in ... Handlungen
orale	sadistischen
anale	masochistischen

Erst die genitale[46] Organisation integriert die Partialtriebe: so wird das Nebeneinander von Sadismus und Masochismus in der phallischen Geschlechtsidentität aufgehoben und koexistiert fortan integriert als orale und anale Seite der Persönlichkeit.

[46] Da die Freud'sche Psychoanalyse an der Universität nicht gelehrt wird, weise ich hier ausdrücklich darauf hin, daß Perversion als „Abweichung in Bezug auf den ‚normalen' Sexualakt, der definiert wird als Koitus mit einer Person des entgegengesetzten Geschlechts mit dem Ziel, durch genitales Eindringen zum Orgasmus zu

phallisch		erwachsen	
∧		∧	
oral	anal	kindlich	jugendlich

Aus der Partialtriebtheorie folgt, und durch unser Symbol ∧ wird dies veranschaulicht, daß sowohl die *Schnittmenge* zwischen dem Kindlichem und Erwachsenem als auch die zwischen dem Jugendlichem und dem Erwachsenem entwicklungspsychologisch mit *optimalen* Persönlichkeitseigenschaften gefüllt sein können, während hingegen die partialisierte | *Schnittmenge* zwischen Kindlichem und Jugendlichen mit *perversen* Persönlichkeitseigenschaften gefüllt sein müßte. Betrachten wir die kindlichen, jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeitseigenschaften als die drei *exklusiven* entwicklungspsychologischen Status Kind, Jugendlicher und Erwachsener, legt uns Freud (1905) die „polymorph-perverse Anlage" des Säuglings nahe, d.h. empfiehlt das Kind als gestaltloses Wesen zu betrachten, begreift Lewin den Jugendlichen als Übergangsphänomen vom Kind zum Erwachsenen und sehen wir im Erwachsenen die Möglichkeit zur optimalen Entwickeltheit angelegt und bei unserer Stichprobe auch realisiert.



kommen" (Pontalis 377f). Analer Koitus und Fetischismus sind Beispiele für solche Abweichungen. Erst in der phallischen Stufe sind die oralen und analen Partialtriebe vereinigt.

In dem Dreieck gewannen wir drei Arten von Persönlichkeitseigenschaften: exklusive, perverse und optimal entwickelte; für jeden Entwicklungsstatus definieren wir *exklusive*, wir bilden eine kindlich-jugendliche Schnittmenge *perverser* und zwei Schnittmengen, die kindlich-erwachsene und die jugendlich-erwachsenene, *optimal entwickelter* Persönlichkeitseigenschaften. Aus unserer obigen Grafik läßt sich folgende formale *Gliederung* für die empirische Analyse ableiten:

1. Exklusive Eigenschaften von kindlichen Persönlichkeiten (pervers)
2. Gemeinsame Eigenschaften von kindlichen und jugendlichen Persönlichkeiten (pervers)
3. Exklusive Eigenschaften von jugendlichen Persönlichkeiten (transitorisch von pervers hin zu optimal entwickelt)
4. Gemeinsame Eigenschaften von jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)
5. Gemeinsame Eigenschaften von kindlichen und erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)
6. Exklusive Eigenschaften von erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)

Methode

Es soll nicht verschwiegen werden, daß in der Statistik Tautologien unzulässig sind. Dieses Problem trifft auf einige der folgenden Berechnungen zu, weil sowohl die unabhängige (z.B. Erwachsener) als auch die abhängige Variable (z.B. Postödipalität) ein und dieselbe Variable (Bums: „ZL mit opt.Höhe“) enthält. Damit ist eine solche Berechnung aus statistischer Sicht wertlos. Ich bin aber einer essentialistischen Auffassung, die besagt, daß meine Formeln und die darin eingeschlossenen Variablen wirklichen psychischen Vorgängen entsprechen und deswegen auch diese Überschneidungen wirklichen Überschneidungen entsprechen. Wer diese Auffassung nicht teilen mag, und das dürfte derzeit eine Mehrheitsmeinung sein, sollte einfache alle Ergebnisse, in denen die abhängige Variable den Bums („ZL mit opt.Höhe“) enthält[47], abstreichen. Mir selbst liegt solch weit verbreiteter Statistikfetischismus fern, genauso fern wie diesem das psychoanalytische Fetischismusverständnis. Ich halte es für zulässig den erwachsenen Erwachsenen einerseits durch die *stabile Postödipalität* (enthält u.a. „ZL mit opt. Höhe“) zu definieren und andrerseits die Unterschiede zwischen den erwachsenen Erwachsenen und den anderen Persönlichkeiten mithilfe der Variable charakterlichen *Tiefe* (enthält u.a. „ZL mit opt.Höhe“) abzuklopfen. In den Fällen, in denen wir entgegen der obi-

[47] Das sind die Leistungsmerkmale Bums incl. Prä- und Postödipalität, Tiefe, optimale Emotionalität und Idealismus.

gen Überzeugung den Bums („ZL mit opt.Höhe“) aus den Formeln herausrechneten, blieben die Ergebnisse ohne Ausnahme signifikant.

ad 1: Exklusive Eigenschaften von kindlichen Persönlichkeiten (pervers)

Kindliche Persönlichkeiten sind nach Freud „polymorph pervers“, d.h. gestaltlos. Folglich sollte kein einziges der Leistungsmerkmale des Gefühlsspiegels hier zutreffen. So ist es auch.

ad 2: Gemeinsame Eigenschaften von kindlichen und jugendlichen Persönlichkeiten (pervers)

Gemeinsame Eigenschaften von kindlichen und jugendlichen Persönlichkeiten müßten perverser Natur sein. Folglich sollte kein einziges der Leistungsmerkmale des Gefühlsspieges hier zutreffen. So ist es auch. Allerdings treffen einige negative Ausprägungen von Leistungsmerkmalen auf die kindlich/jugendliche Schnittmenge zu.

Erwachsenenstatus und Selbstbeherrschung

	aggressiv	selbstb. o. geh.	Totals
erwachsener	0	52	45
kind-/jugendlicher	**100**	48	55
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[48] und Interpretation 1: Hypothesengemäß beinhaltet die perverse, kind-/jugendliche Schnittmenge *alle* (100%) *aggressiven* Gemüter, die erwachsenen Erwachsenen kein einziges; dieser Unterschied ist auch statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=3,78, $\alpha \leq 0{,}05$).

Erwachsenenstatus und Postödipalität

	optimal hoher	zu kurzer oder zu langer	Totals
erwachsener	67	0	45
kind-/jugendlicher	33	**100**	55
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[49] und Interpretation 2: Hypothesengemäß beinhaltet die perverse, kind-/jugendliche Schnittmenge *alle* (100%) *präödipalen* Gemüter („zu kurzer oder zu langer“), die er-

[48] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nominale Variable „Selbstbeherrschung 2b“ als abhängige.

[49] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“(n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nominale Variable „ZL mit opt.Höhe“ als abhängige.

wachsenen Erwachsenen kein einziges; dieser Unterschied ist statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=12,15, $\alpha \leq 0{,}001$), aber wie gesagt statistisch tautologisch.

Erwachsenenstatus und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
erwachsener	54	0	45
kind-/jugendlicher	46	**100**	55
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[50] und Interpretation 3: Hypothesengemäß beinhaltet die perverse, kind-/jugendliche Schnittmenge *alle* (100%) *rückfälligen* und damit unentwickelten Gemüter, die erwachsenen Erwachsenen kein einziges; dieser Unterschied ist auch statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=4,91, $\alpha \leq 0{,}05$).

Erwachsenenstatus und Tiefe

	tief	ziemlich tief	ziemlich oberflächlich	oberflächlich	Totals
erwachsener	100	53	0	0	45
kind-/jugendlicher	0	47	**100**	**100**	55
Totals	100	100	100	100	100

Ergebnisse[51] und Interpretation 4: Hypothesengemäß beinhaltet die perverse kind-/jugendliche Schnittmenge *alle* (100%) *(ziemlich) oberflächlichen* Gemüter, die erwachsenen Erwachsenen kein einziges; dieser Unterschied ist statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=15,92, $\alpha \leq 0{,}001$), aber wie gesagt statistisch tautologisch.

Erwachsenenstatus und Leistungsstärke

	Spitzenverdiener	Normalverdiener	Totals
erwachsener	100	37	45
kind-/jugendlicher	**0**	63	55
Totals	100	100	100 n=31

Ergebnisse[52] und Interpretation 5: Hypothesengemäß beinhaltet die perverse, kind-/jugendliche Schnittmenge *keinen* (0%) *leistungsstarken* Spitzenverdiener, die erwachsenen Erwachsenen dagegen alle; dieser Unterschied ist auch statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=5,57, $\alpha \leq 0{,}01$). Diese Persönlichkeitseigenschaft darf aber nicht im Sinne unserer Hy-

---

[50] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige.

[51] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nom. Variable „Tiefe“ als abhängige.

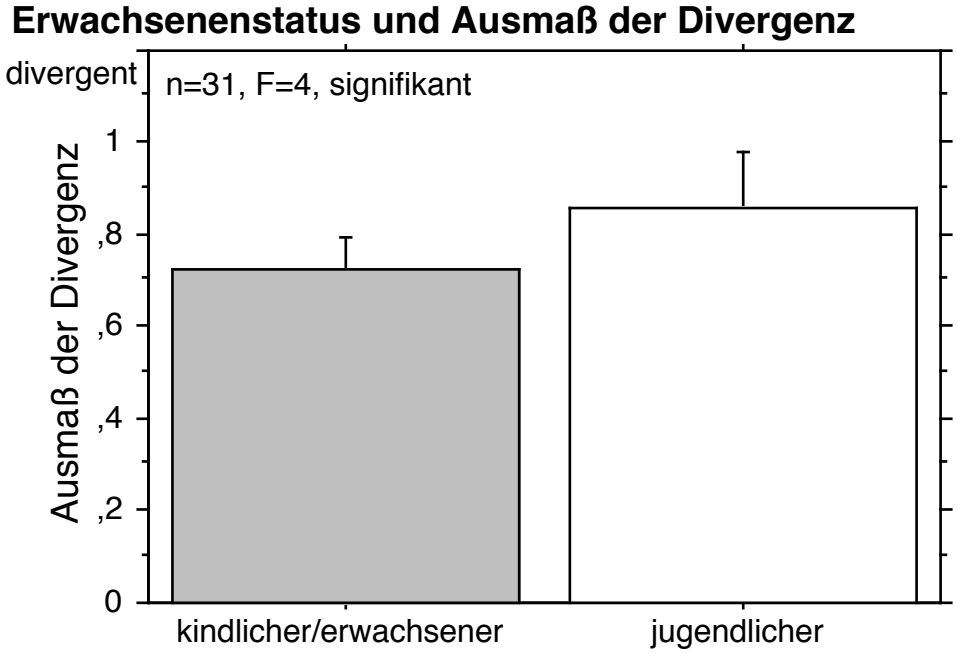
[52] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nominale Variable „Spitzenverdiener“ als abhängige.

pothese als „Perversion“ gewertet werden, sondern muß als ergänzende Information betrachtet werden.

Zusammenfassend halten wir fest, daß die kind-/jugendliche Schnittmenge tatsächlich *perverser* Natur ist, weil sie nur negative Persönlichkeitseigenschaften wie Aggressivität, Unentwickeltheit im Sinne von Rückfälligkeit, Präödipalität, Oberflächlichkeit und - auch die nicht perverse - Leistungsschwäche beinhaltet, aber keine einzige optimal entwickelte. Da wir an Optimalentwicklung interessiert sind, bedeuten uns diese Ergebnisse nicht viel; sie grenzen nur gut ein, wo diese stattfindet und wo nicht, nämlich nicht in der kind-/jugendlichen Schnittmenge.

ad 3: Exklusive Eigenschaften von jugendlichen Persönlichkeiten (transitorisch von pervers hin zu optimal entwickelt)

Jugendliche Persönlichkeiten befinden sich gemäß der Lewin'schen Feldtheorie (1963) im Übergang zwischen kindlichem und erwachsenem Entwicklungsstatus. Folglich sollte sich diese transitorische Spezifik in den optimal entwickelten Leistungsmerkmalen des Gefühlsspiegels widerspiegeln.



Ergebnisse[53] und Interpretation 1: Hypothesengemäß ist die transitorische, *jugendliche* Persönlichkeit *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,26, $\alpha \leq 0{,}05$) *divergenter* als die kindlich/erwach-

[53] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2c“ bzw. „als unabhängige, nominale und die Variable „ED,/.“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT,.¶"“ (n=31).

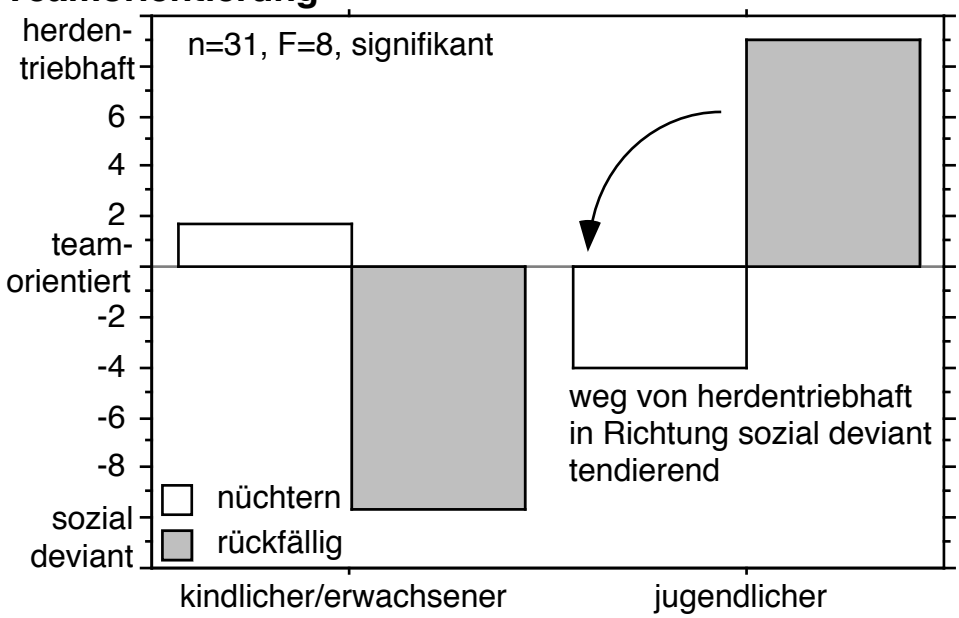
sene Schnittmenge. Jugend exploriert sowohl mehr als die kindliche als auch die erwachsene Persönlichkeit (n=31, ANOVA-F=3,62, $\alpha \leq 0{,}05$), wen wundert das!

Erwachsenenstatus und Ausmaß der Destruktivität

	völlig destruktiv	besser	Totals
kindlicher/erwachsener	22	78	100
jugendlicher	0	**100**	100
Totals	16	84	100 (n=31)

Ergebnisse[54] und Interpretation 2: Bei aller Explorativität verhalten sich *alle* unsere *jugendlichen* Optimalentwickler *besser als völlig destruktiv* (n=31, CHI-QUADRAT=2,07, $\alpha \leq 0{,}1$).

Transitorischer Erwachsenenstatus und Art der Teamorientierung



Ergebnisse[55] und Interpretation 3: Auch in der Art der sozialen Orientierung schlägt sich die jugendliche Divergenz nieder. Entwickelte jugendliche Persönlichkeiten *streben signifikant* (n=31, ANOVA-F=8,15, $\alpha \leq 0{,}01$) *von ihrer Herde weg in Richtung sozialer Devianz* während hingegen die entwickelte kindlich/erwachsene Schnittmenge zu ihrer Herde hinstrebt.

Zusammenfassend halten wir fest, daß sich die jugendliche Persönlichkeit durch *Divergenz* jenseits völliger Destruktivität auszeichnet; diese schlägt sich auch bei ihrer sozialen

[54] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2a“ als unabhängige, und die nominale Variable „Destruktivität 2“ als abhängige.

[55] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2c“ und „Nüchternbleiben“ als unabhängige, nominale und die Variable „Teamorientierung (+-)“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT,.¶"“ (n=31).

Orientierung nieder, die die jugendliche Persönlichkeit dann optimal entwickelt, wenn sie von ihrer Herde wegstrebt und *etwas in Richtung sozialer Devianz* tendiert.

ad 4: Gemeinsame Eigenschaften von jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)

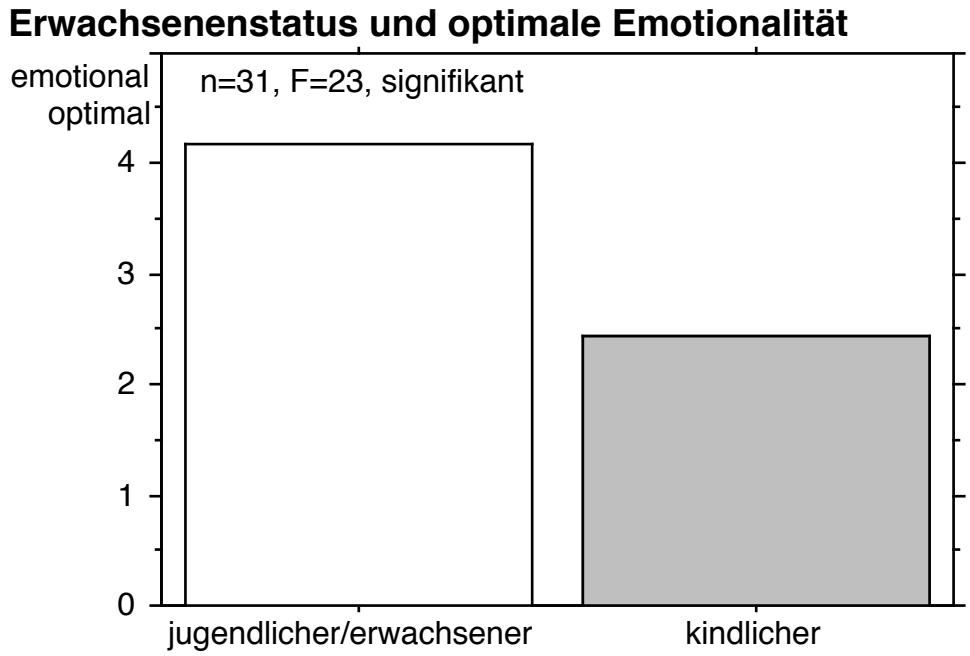
Die *transitorischen* Jugendlichen prägen eine Reihe von optimal entwickelten Persönlichkeitseigenschaften aus, die auch bei erwachsenen Persönlichkeiten *bewahrt* sind. Diese Gemeinsamkeiten müßten sich in einigen Leistungsmerkmalen des Gefühlsspiegels wiederfinden.

Erwachsenenstatus und Idealismus

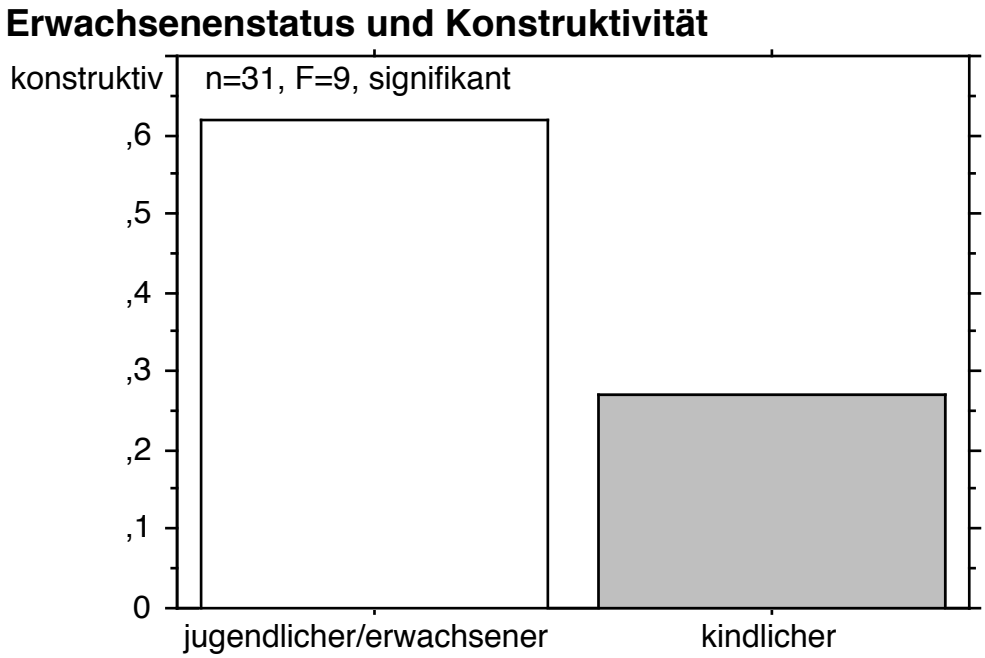
	idealistisch	profan	Totals
jugendlicher/erwachsener	**100**	62	71
kindlicher	0	38	29
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[56] und Interpretation 1: Kinder sind noch nicht idealistisch, erst jugendliche und erwachsene Persönlichkeiten können sich zu Idealen aufschwingen. Hypothesengemäß beinhaltet die optimal entwickelte, jugendliche/erwachsene Schnittmenge *alle Idealisten*, die kindlichen Erwachsenen hingegen keinen einzigen; dieser Unterschied ist auch statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=3,69, $\alpha \leq 0{,}05$). Auch bei der Varianzanalyse erweist sich derselbe Unterschied als *signifikant* (n=31, ANOVA-F=19,70, $\alpha \leq 0{,}0001$), aber wie gesagt statistisch tautologisch.

[56] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2b“ als unabhängige, nominale und die Variable „ideale Emotionalität“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT„¶"“ (n=31). Bei der KREUZTABELLIERUNG verwendeten wir i.U. dazu die nominale Variable „Idealismus 2“.



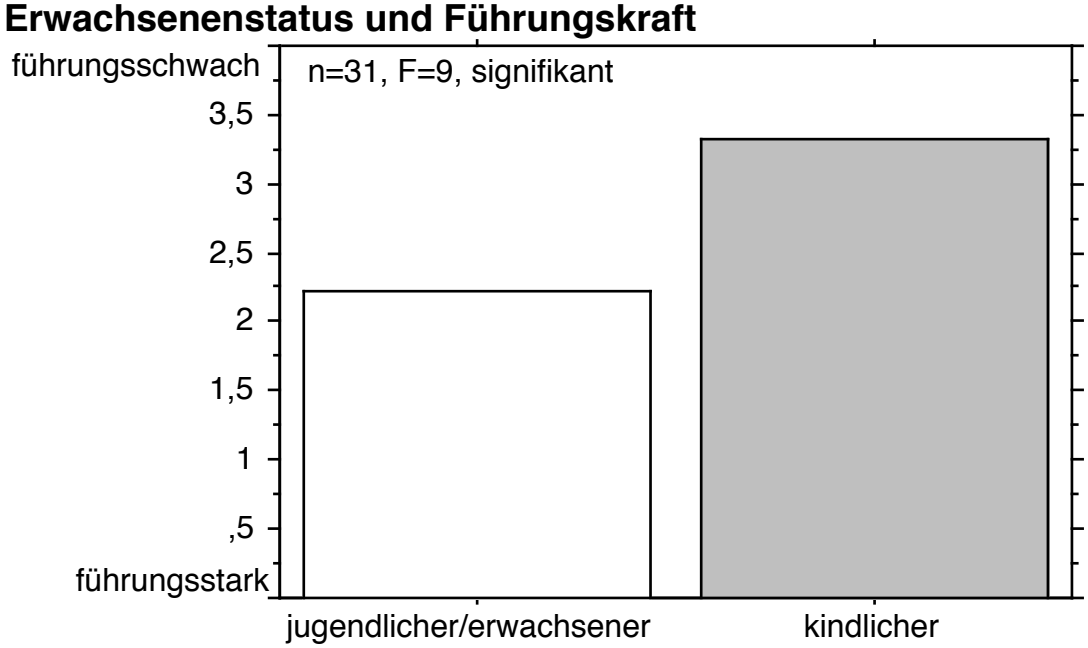
Ergebnisse[57] und Interpretation 2: Hypothesengemäß ist die optimal entwickelte, jugendliche/erwachsene Schnittmenge *emotional optimal entwickelt*, die kindlichen Erwachsenen hingegen nicht; dieser wesentliche Unterschied ist auch statistisch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=23,79, $\alpha \leq 0{,}0001$[58]), aber wie gesagt statistisch tautologisch.



[57] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2b“ als unabhängige, nominale und die Variable „optimale Emotionalität“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT,.¶"“ (n=31).

[58] Rechnet man den Bums „ZL mit opt.Höhe“ aus der Formel für optimale Emotionalität heraus, bleibt das Ergebnis signifikant ANOVA-F=4,71.

Ergebnisse[59] und Interpretation 3: Hypothesengemäß ist die optimal entwickelte, jugendliche/erwachsene Schnittmenge in einem *signifikant* (n=31, ANOVA-F=9,15, $\alpha \leq 0{,}01$) höheren Maß *konstruktiv* als die kindlichen Erwachsenen.



Ergebnisse[60] und Interpretation 4: Hypothesengemäß ist die optimal entwickelte, jugendliche/erwachsene Schnittmenge *signifikant* (n=31, ANOVA-F=9,34, $\alpha \leq 0{,}01$) *führungsstärker* als die kindlichen Erwachsenen.

Zusammenfassend halten wir fest, daß jugendliche und erwachsene Persönlichkeiten eine Reihe von Fähigkeiten besitzen, zu denen Kinder niemals in der Lage sind, sie zu erlangen: dazu gehören *optimale Emotionalität, Konstruktivität, Führungsstärke* und *Idealismus*.

ad 5: Gemeinsame Eigenschaften von kindlichen und erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)

Kinder prägen eine Reihe von optimal entwickelten Persönlichkeitseigenschaften, die später bei der erwachsenen Persönlichkeit wieder auftauchen. In der jugendspezifischen Latenzzeit (Pontalis 1986) verschwinden diese. Einige positive Leistungsmerkmale des Gefühlsspiegels müßten diese kindlich/erwachsene Schnittmenge zum Vorschein bringen.

---

[59] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2b“ als unabhängige, nominale und die Variable „Konstruktivität“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT,.¶"“ (n=31).

[60] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Erwachsener 2b“ als unabhängige, nominale und die Variable „Führungsstärke“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data _"WORT,.¶"“ (n=31).

Erwachsenenstatus und Zuverlässigkeit

	unzuverlässig	zuverlässig	Totals
kindlicher/erwachsener	39	**61**	100
jugendlicher	**88**	12	100
Totals	52	48	100 (n=31)

Ergebnisse[61] und Interpretation 1: Wir erwarten, daß optimal entwickelte Kinder *zuverlässig* sind, daß diese Eigenschaft in der jugendlichen Latenzphase verloren geht und schließlich bei der optimal entwickelten erwachsenen Persönlichkeit wieder auftaucht. Hypothesengemäß ist die Mehrheit der kindlich/erwachsenen Erwachsenen *zuverlässig* und die übergroße Mehrheit der jugendlichen Erwachsenen *unzuverlässig*; dieser Zusammenhang ist *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=5,56, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER's EXAKTES p=0,03)

Erwachsenenstatus und Selbständigkeit

	unselbständig	selbständig	Totals
kindlicher/erwachsener	52	**48**	100
jugendlicher	**88**	12	100
Totals	61	39	100 (n=31)

Ergebnisse[62] und Interpretation 2: Wir erwarten, daß optimal entwickelte Kinder *selbständig* sind, daß diese Eigenschaft in der jugendlichen Latenzphase verloren geht und schließlich bei der optimal entwickelten erwachsenen Persönlichkeit wieder auftaucht. Hypothesengemäß ist fast die Mehrheit der kindlich/erwachsenen Erwachsenen *selbständig* und die übergroße Mehrheit der jugendlichen Erwachsenen *unselbständig*; dieser Zusammenhang ist nur ein *statistischer Trend* (n=31, CHI-QUADRAT=3,12, $\alpha \leq 0{,}1$ und FISHER's EXAKTES p=0,10).

Erwachsenenstatus und Teamorientierung

	nicht teamorientiert	teamorientiert	Totals
kindlicher/erwachsener	43	**57**	100
jugendlicher	**75**	25	100
Totals	52	48	100 (n=31)

Ergebnisse[63] und Interpretation 3: Wir erwarten, daß optimal entwickelte Kinder *teamorientiert* sind, daß diese Eigenschaft in der jugendlichen Latenzphase verloren geht und schließlich bei der optimal entwickelten erwachsenen Persönlichkeit wieder auftaucht. Hypothesen-

---

61 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Zuverlässigkeit (nom.)“ als abhängige.

62 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Selbständigkeit 2“ als abhängige.

63 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Teamorientierung 2“ als abhängige.

gemäß ist die Mehrheit der kindlich/erwachsenen Erwachsenen *teamorientiert* und die übergroße Mehrheit der jugendlichen Erwachsenen *nicht teamorientiert*; dieser Zusammenhang ist nur ein *statistischer Trend* (n=31, CHI-QUADRAT=2,36, $\alpha \leq 0{,}1$).

Zusammenfassend halten wir fest, daß kindliche Erwachsene eine Reihe von Fähigkeiten besitzen, die in der jugendlichen Latenz verloren gehen und schließlich bei optimal entwickelten erwachsenen Erwachsenen wieder auftauchen: dazu gehören *Zuverlässigkeit, Selbständigkeit und Teamorientierung*.

ad 6: Exklusive Eigenschaften von erwachsenen Persönlichkeiten (optimal entwickelt)

Die exklusiven Eigenschaften von erwachsenen Persönlichkeiten krönen die entwicklungspsychologische Reihe; dieser optimal entwickelte Höhepunkt wird nur erreicht, wenn der erwachsene Erwachsene die *Partialisierung seiner sadistischen und masochstischen Partialtriebe aufhebt, und seine jugendlichen und schließlich auch seine kindlichen Anteile integriert*. „Es sei daran erinnert, daß der Übergang zur vollen genitalen Organisation für Freud voraussetzt, daß der Ödipuskomplex überwunden ist, der Kastrationskomplex verarbeitet, das Inzestverbot akzeptiert ist“ (Pontalis 1986, S.381); diese Zitat macht deutlich wie Freud seine Theorie vom Anfang her und wir vom Ende her aufrollen, wenn es um den Erwachsenenstatus geht.

Erwachsenenstatus und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
erwachsener	**100**	0	100
kind-/jugendlicher	71	29	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Ergebnisse[64] und Interpretation 1: An erster Stelle rangiert gemäß dem Lustprinzip unsere Hypothese, daß erwachsene Erwachsene nur dann wirklich erwachsen sind, wenn sie *entwickelt* sind; unser Kriterium für Entwickeltheit ist bekanntermaßen die Nüchternheit; erwachsene Erwachsene, die nicht nüchtern sind, können wir uns nicht vorstellen. So ist es auch: *alle* (100%) erwachsenen Erwachsenen sind nüchtern. Dies spricht für unsere Hypothese genauso wie die statistische *Signifikanz* (n=31, CHI-QUADRAT=4,91, $\alpha \leq 0{,}05$) dieses Zusammenhangs.

64 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige.

Erwachsenenstatus und Leistungsstärke

	Spitzenverdiener	Normalverdiener	Totals
erwachsener	**100**	37	45
kind-/jugendlicher	0	63	55
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[65] und Interpretation 2: An zweiter Stelle rangiert gemäß dem Leistungsprinzip unsere Hypothese, daß nur erwachsene Erwachsene *Spitzenleistung* bringen können. Kindliche oder jugendliche Erwachsene, die Spitzenleistungen erbringen, können wir uns nicht vorstellen. So ist es auch: *alle* (100%) *Spitzenverdiener* unserer Stichprobe gehören zu den *erwachsenen* Erwachsenen. Dieser uns wichtige Zusammenhang zwischen dem Erwachsensein und der im Spitzenverdienst gemessenen Spitzenleistung ist statistisch hoch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=5,57, $\alpha \leq 0{,}01$).

Erwachsenenstatus und Selbstbeherrschung

	aggressiv	selbstb. o. geh.	Totals
erwachsener	0	**100**	100
kind-/jugendlicher	24	76	100
Totals	13	87	100

Ergebnisse[66] und Interpretation 3: Die Schattenseite, die bei einer erwachsenen Persönlichkeit unbedingt fehlen muß, ist die *Aggressivität*; fehlte sie nicht, müßte man einer erwachsenen Persönlichkeit, ihre grundsätzliche charakterliche Eignung absprechen. Optimal entwickelte Erwachsene, die aggressiv sind, können wir uns nicht vorstellen. So ist es auch: *alle* (100%) *erwachsenen* Erwachsenen sind selbstbeherrscht oder gehemmt, kein einziger aggressiv. Dieser uns wichtige Zusammenhang zwischen dem Erwachsensein und dem *sich Enthalten von Aggressivität* ist statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=3,78, $\alpha \leq 0{,}05$; TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,10, $\alpha \leq 0{,}05$; ANOVA-F=11,66, $\alpha \leq 0{,}001$).

Erwachsenenstatus und Tiefe

	tief	weniger tief	Totals
erwachsener	**100**	32	45
kind-/jugendlicher	0	68	55
Totals	100	100	100 (n=31)

[65] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Spitzenverdiener“ als abhängige.

[66] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c“ als unabhängige, und die nominale Variable „Selbstbeherrschung 2b“ als abhängige.

Ergebnisse[67] und Interpretation 4: Charakterliche *Tiefe* erwarten wir nur bei erwachsenen Persönlichkeiten. So ist es auch: *alle* (100%) tiefen Persönlichkeiten sind auch erwachsen. Dieses Ergebnis ist wie schon ausgeführt statistisch tautologisch und seine *Signifikanz* statistisch wertlos (n=31, CHI-QUADRAT=9,03, $\alpha \leq 0{,}01$; ANOVA-F=18,15, $\alpha \leq 0{,}001$). Nichtsdestotrotz handelt es sich um einen wichtigen Zusammenhang. Die gleiche Einschränkung gilt noch zugespitzter für die Postödipalität.

Erwachsenenstatus und Postödipalität

	kindlicher	jugendlicher	erwachsener	Totals
erwachsener	0	0	**100**	45
kind-/jugendlicher	100	100	0	55
Totals	100	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[68] und Interpretation 5: Wir haben die Persönlichkeitseigenschaft „erwachsen" als stabile Postödipalität definiert[69]. Dies wollen wir zum Abschluß noch einmal mit der obigen Kreuztabelle demonstrieren. Wegen der definitorischen Identität von „erwachsen" und „stabil postödipal" ist die Überprüfung dieses statistischen Zusammenhangs sinnlos. Weil die beiden Begriffe aber aus theoretischer Sicht keinesfalls identisch sind, handelt es sich um einen wichtigen Zusammenhang, der im Grunde noch seiner empirischen Überprüfung harrt. An diesem Beispiel wollten wir zeigen, daß wir nicht dem weit verbreitetem Statistiskfetischismus der Experimentalpsychologie anhängen, sondern der Theorie ein *relatives* Primat vor der Empirie zubilligen. Wir billigen der Theorie aber kein *absolutes* Primat zu, was beispielswiese bei der Psychoanalyse der Fall ist, wenn sie glaubt auf Statistik verzichten zu dürfen. Uns eint aber sowohl mit den Experimentalpsychologen als auch mit den Psychoanalytikern die Auffassung, daß unsere eigene methodologische Position die einzig richtige ist. So glaubt eben jeder, was er möchte. Und wissenschaftlich wurde dieser Streit bisher nicht entschieden, und wird er vermutlich auch nicht.

Zusammenfassend können wir festhalten, daß der erwachsene Erwachsene die entwicklungspsychologische Reihe abschließt und krönt: er kann für sich so wertvolle Persönlichkeitseigenschaften wie *Enthaltsamkeit von jeglicher Aggressivität*, *Nüchternheit* von uns interpretiert als *Entwickeltheit* schlechthin, *höchste Leistungsstärke*, *charakterliche Tiefe* und *stabile Postödipalität* exklusiv beanspruchen. Vom Startpunkt der polymorph perversen Gestaltlosigkeit der kindlichen Persönlichkeit aus gesehen, scheinen diese optimalen Persönlich-

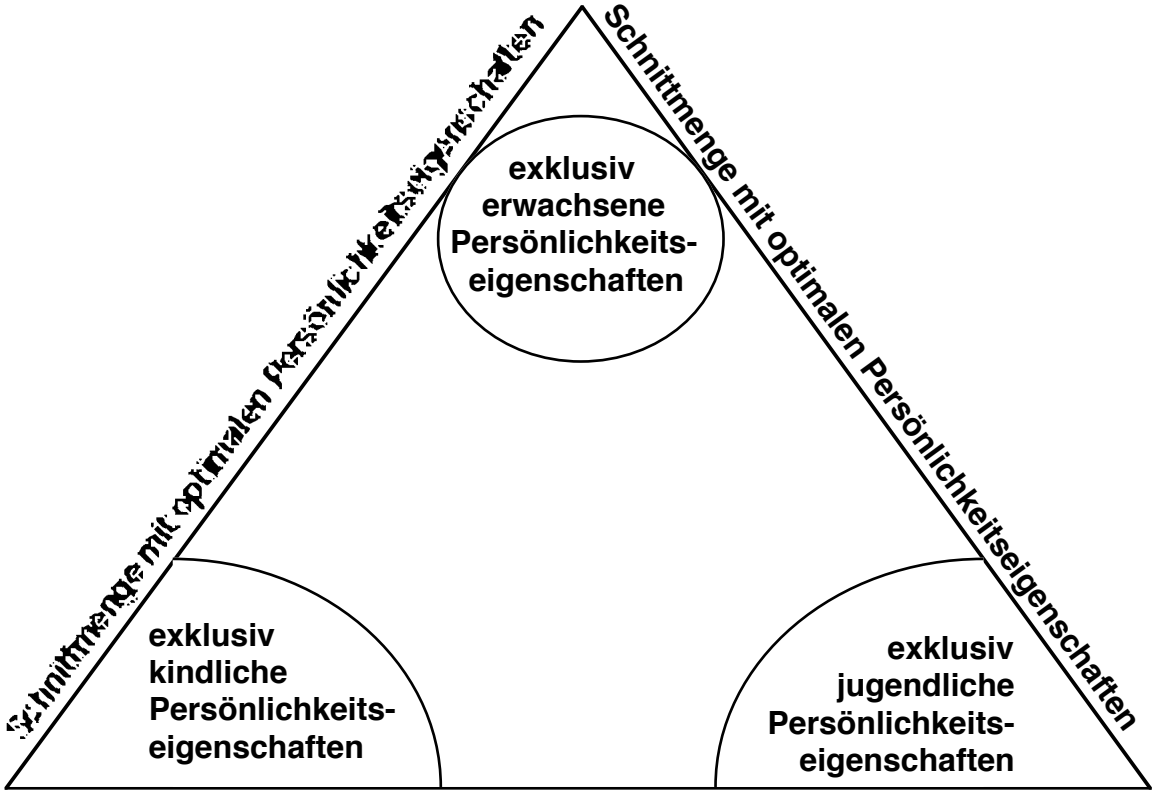
---

67 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c" als unabhängige, und die nominale Variable „Tiefe 2" als abhängige.

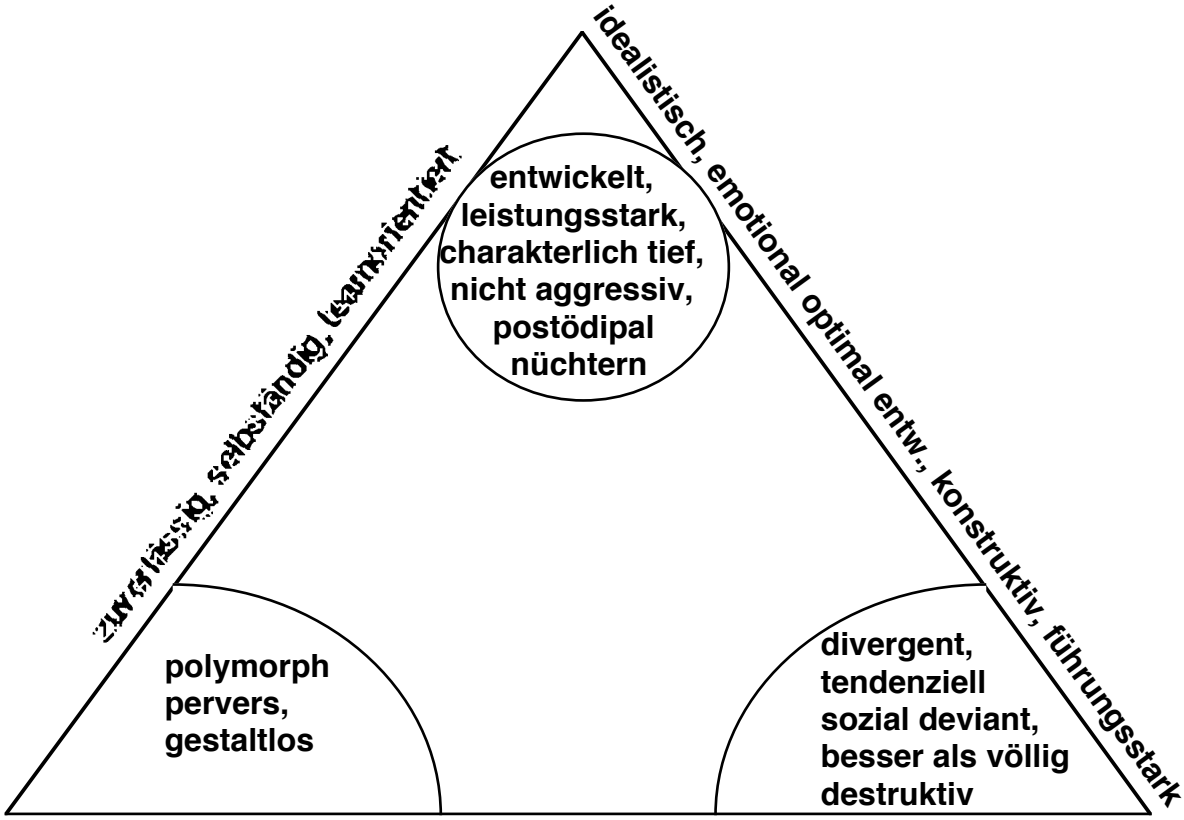
68 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „Erwachsener 2c" als unabhängige, und die nominale Variable „Erwachsener" als abhängige.

69 Formel: „ZL mit opt.Höhe" * „DL mit opt.Höhe"

keitseigenschaften unendlich weit entfernt; von der transitorischen Jugendlichkeit aus betrachtet, rücken sie schon in greifbare Nähe, aber die Offenheit zur *Rückwärtsentwicklung* ist dort ebenfalls gegeben. Der Vorzug jedes entwicklungspsychologischen Denkens wird hier besonders deutlich: jede Phase, jeder Status ist und muß sein; und die Persönlichkeit kann sich vom status quo aus weiterentwickeln. In der Theorie der Differentiellen Optimalentwicklung – und dadurch unterscheidet sie sich von allen anderen Entwicklungspsychologien – ist Weiterentwicklung gleichbedeutend mit *Höherentwicklung*, eben hin zur Optimalität.



Schnittmenge mit perversen Persönlichkeitseigenschaften



aggressiv, rückfällig, präödipal, oberflächlich, leistungsschwach

1.0.8. Idealismus: idealistisch statt profan

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) bipolar und kontinuierlich skalierten (1 bis 6) Leistungsmerkmals: Elke, May und Dieter (jeweils Punktwert 6) sind *idealistische* Persönlichkeiten; ihre Pfeilbogen sind schön anzusehen, weswegen wir ihnen *innere Schönheit* zuschreiben. Nehmen wir noch Werner, Kurt, Sylvia und Michaela hinzu haben wir alle idealistischen Persönlichkeiten aufgezählt; alle anderen sind *profane* Persönlichkeiten.

Definition des Leistungsmerkmals „Idealismus“: Eine Persönlichkeit ist *idealistisch*[70] im Gegensatz zu profan, wenn sie nach Höherem strebt, statt sich mit Profanem, operationalisiert als profanes Optimum[71], zu begnügen. Sie geht dann über das hohe Niveau optimaler Emotionalität[72] (Punktwert 5), das sie erreicht hat, hinaus und vervollkommnet sich, indem sie *innere Schönheit* (Punktwert 5+1) entfaltet: „*Ideal schön ebenmäßig*“[73] legt nicht nur irgendwo Ausdrucksstärke an den Tag, sondern steigert sie in der ersten Gesprächshälfte und vermindert sie in der zweiten. Pfeilbogen dieser Persönlichkeiten sehen schön aus, weil sie *ebenmäßig* sind. Bringt diese Steigerung in Richtung Idealität den Betroffenen höhere persönliche Entwickeltheit und finanziellen Erfolg ein, oder schadet es sogar finanziell und persönlich, sich zu perfektionieren? Idealismus ist ein weiblicher Wert, auch wenn diese Aussage nicht überstrapaziert werden sollte. „Was er (der Mensch, d.V.) als Ideal vor sich hinprojiziert, ist der Ersatz für den verlorenen Narzißmus seiner Kindheit, in der er sein eigenes Ideal war“ (Freud GW XS.161 nach Pontalis 1986, S.205).

Idealismus und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
profan	**83**	17	100
idealistisch	**86**	14	100
Totals	84	16	100

Idealismus und Erfolg

Means Table for Nettoeinkommen p.M.

	Count	Mean	Std. D.
profan	24	**2430 DM**	991
idealistisch	7	**2229 DM**	1715

Ergebnisse[74] und Interpretation 1: Wir nehmen an, daß die ideale Emotionalität eines Sprechenden seine persönliche Entwickeltheit und auch seinen beruflichen Erfolg nicht fördert, aber auch nicht behindert. So ist es auch: die Persönlichkeiten mit idealer Emotionalität sind

---

70 Im guten Sinne des Wortes, nicht im Sinne von versponnen!

71 Dies operationalisierten wir im Wert 5 des Leistungsmerkmals „optimale Emotionalität“.

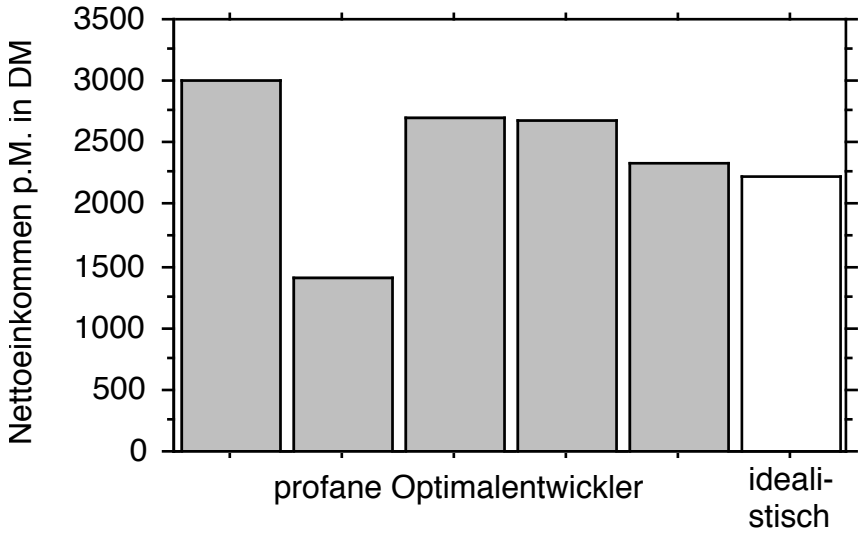
72 Das Leistungsmerkmal und die entsprechende Variable heißen „optimale Emotionalität“, ihr voreingestellter Maximalwert bleibt 5, wenn ihre vier optimalen Emotionen den Wert 0 haben: 5 - "optimales Gefühlsleben" - "optimale Ausdrucksstärke" - "optimale ZL&Hauptgipfelhöhe" - "optimale Vor-Nachgipfelplazierung A&O"

73 Die dem Leistungsmerkmal *Ausdrucksstärke* ähnliche Variable berechnet, ob die anfängliche Vierertreppe vor dem Vorgipfel und die letzte Bergab-Treppe nach dem Nachgipfel plaziert ist.

74 Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl, die ANOVA und Fisher’s exaktes p zu rechnen, verwendeten wir die sechsstufige ordinale Variable „ideale Emotionalität“ als unabhängige und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige, beide aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

erwartungsgemäß *persönlich* gleich hoch entwickelt (n=31, ANOVA-F=0, nicht signifikant; sechsstufige Skala TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=1,47, nicht signifikant[75]) und *beruflich* gleich erfolgreich (n=31, FISHER'S EXAKTES p ist n.s. und CHI-QUADRAT= 0, n.s.) wie die ohne.

Zusammenfassend halten wir fest, daß die ideale Emotionalität zwar etwas ist, nach dem man *streben sollte*, wenn man einen guten Eindruck hinterlaßen möchte, die aber niemand *verwirklichen muß*, der seine Persönlichkeit entwickeln und beruflichen Erfolg erreichen möchte. Ideale Emotionalität nützt *persönlich* und *beruflich* nichts, schadet aber auch nicht.



Ergebnisse[76] und Interpretation 2: Auf *keinen* Fall gibt es einen positiven Zusammenhang zwischen dem Ausmaß an idealer Emotionalität und dem finanziellen Erfolg – eher scheint es umgekehrt den negativen Zusammenhang zwischen Emotionalität und sinkendem Einkommen zu geben, brotlose Kunst eben; aber auch dieses Ergebnis ist statistisch *nicht* signifikant. Im Umgang mit der idealen Emotionalität gilt das Gleiche wie im Umgang mit dem Ideal (Seyrer 1984, S.180-185; 1997, S.103): die *Ernüchterung* ist das Wertvolle, was das Streben nach idealen Emotionen hervorbringt. So ernüchtert *verzichten* wir als frischgebackene *Realisten* auf die ideale Emotionalität, so sympathisch sie uns nach wie vor sein mag.

Idealismus zahlt sich erwartungsgemäß nicht aus, schadet aber auch finanziell nicht. Es ist, wie der Alltagsverstand annimmt: *ideale Emotionalität ist und bleibt Selbstzweck*, l'art

---

[75] Wie wir später noch zeigen werden, ist die ähnliche Variable „optimale Emotionalität" statistisch signifikant (T=2,06)

[76] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl, die ANOVA und Fisher's exaktes p zu rechnen, verwendeten wir die sechsstufige ordinale Variable „ideale Emotionalität" als unabhängige und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, beide aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

pour l'art, Idealismus eben. Er ist nur vermittelt nützlich, indem er für *andere Zwecke* eingespannt wird.

Wozu ist Idealismus gut?

Er dient dem seelischen Gleichgewicht (vgl. Leistungsmerkmal „Seelisches Gleichgewicht"); nur als dessen Diener macht er Sinn. In manchen Religionen wird das personifizierte Ideal ‚Gott' dem Antiideal ‚Teufel' gegenübergestellt, in anderen der ewige Kampf zwischen Ying&Yang betont. In der Art sind gut&böse, Gott&Teufel sowie unser Ideal&Schweinehund gepaart *und* müssen im Gleichgewicht gehalten werden. Der Idealismus ist die beste Waffe gegen den inneren Schweinehund, ein weltweit verbreitetes Untier. Solange ein Mensch lebt, bleibt ihm dieses Ausbalancieren von Ideal und innerem Schweinehund nicht erspart. Nur dazu braucht er letztlich die Ideale. Einen weitergehenden oder gar einen Selbstzweck der Idealität sehen wir nicht. Ich bin mir darüber im klaren, daß die meisten Menschen unabhängig von der Datenlage diese Auffassung nicht bereit sind zu teilen. Aber auch aus normativen Erwägungen heraus halte ich es nicht für sinnvoll den Idealismus höher zu hängen als er es in entwicklungspsychologischer Hinsicht verdient.

1.0.9. Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlich und kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Axel (1.Platz mit Punktwert 0,9996), Dieter (2.Platz mit Punktwert 0,9969) und Sylvia (3.Platz mit Punktwert 0,9827) sind *konstruktive* Persönlichkeiten, während Ingo (29.Platz mit Punktwert 0,0000), Thomas (30.Platz mit Punktwert 0,0000) und Eugen (31.Platz mit Punktwert 0,0000) *völlig destruktiv ausagieren*. Feiner abgestuft kategorisieren wir Sylvia (Punktwert 0,9827) als *äußerst konstruktiv*, Ingo (Punktwert 0,9343) als *ziemlich konstruktiv*, Ingeborg (Punktwert 0,6317) als *noch konstruktiv*, Lisa (Punktwert 0,4987) als *etwas destruktiv* und Ursula (Punktwert ,0659) als *völlig destruktiv* ausagierend.

Definition des Leistungsmerkmals „Konstruktivität": „Eine Persönlichkeit ist emotional konstruktiv, wenn sie ihre Affekte *angemessen* steuert statt sie destruktiv auszuagieren" (vgl. Leistungsmerkmal „Emotionalität"). Wir definierten bereits (ebd.), was wir mathematisch unter angemessen verstehen; was aber ist inhaltlich angemessen? Eine Persönlichkeit ist konstruktiv, wenn sie erstens *nach dem Optimum* - im Sinne der Differentiellen Optimalentwicklung – *strebt*, wenn sie zweitens aufbauend im Sinne von vorwärtsweisend ist, und wenn sie drittens hilfreich in einer sachbezogenen Angelegenheit ist; oder negativ formuliert, wenn sie nicht destruktiv ist, d.h. eine zerstörerische Einstellung vermeidet und sich destruktiver Kritik ent-

hält. Unsere Hypothese lautet: Im Leben kommt es unbedingt darauf an, eine *völlig destruktive Einstellung* zu *vermeiden*, weil sie notgedrungen extrem *(selbst-)destruktives Verhalten* nach sich zieht; hingegen ist es nicht besonders wichtig, äußerst konstruktiv zu sein. Die Operationalisierung der Hypothese ist die gleiche, wie beim Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit".

	nüchtern	rückfällig	Totals
völlig destruktiv	40	**60**	100
besser	**92**	8	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Ergebnisse und Interpretation: Als „völlig destruktiv" gelten uns Persönlichkeiten ab einem Konstruktivitäts-$\alpha \leq 0{,}9$ oder solche, bei denen sich gar kein individueller ANOVA-F-Wert berechnen läßt. Diese gelten uns hypothesengemäß zum Scheitern prädestiniert. „Völlig destruktive"[77] Persönlichkeiten sind erwartungsgemäß mehrheitlich (60%) gescheitert, während hingegen die mit besserer Grundstimmungsregulation meistens (92%) persönlich entwickelt sind.

Der Zusammenhang zwischen völliger Destruktivität und persönlichem Scheitern ist hoch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=8,48 $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,01). Man sollte sich völliger Destruktivität unbedingt enthalten, weil eine destruktive Einstellung (selbst-) destruktives Verhalten nach sich zieht. Auch äußerste Konstruktivität, die Hingabe an ein Optimum, kann eine Persönlichkeit ähnlich aus der Bahn tragen wie völlige Destruktivität (vgl. Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit").

1.0.10. Lebendigkeit: gefühlsmäßig lebendig statt erstarrt

Beispiel für die Anwendung des kategorial (3) skalierten Leistungsmerkmals: Gero hat ein *lebendiges*, Eugen ein *erstarrtes* und Klaus ein *psychotisches* Gefühlsleben.

Definition des Leistungsmerkmals „Lebendigkeit": Eine Persönlichkeit ist *gefühlsmäßig lebendig* statt erstarrt oder gar psychotisch, wenn sie sich aufraffen kann, und danach auch wieder einkriegt. Anders ausgedrückt: wenn sie in der sprachlichen Kommunikation mit anderen Menschen auf- und abschwingen kann. Dann kann sie nämlich auch einfühlsam *mitschwingen*. Eine Persönlichkeit erstarrt, wenn sie diese Fähigkeit verliert, also nicht mehr auf- oder abschwingen kann. Eine Persönlichkeit ist psychotisch, wenn sie das gar nicht mehr kann.

[77] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „Destruktivität 2" als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige.

Die Lebendigkeit ist also eine Art emotionaler Grundlagenkompetenz, ohne die im normalen Alltagsleben nichts läuft.

Ergebnisse[78] und Interpretation: Wir nehmen an, daß eine gefühlsmäßig lebendige Persönlichkeit *persönlich* entwickelter, aber beruflich[79] nicht erfolgreicher, aber auch nicht erfolgloser ist. Beides können wir empirisch nicht belegen, weil die statistischen Ergebnisse nicht signifikant (n=31, dreistufige Skala TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=1,47, nicht signifikant, sondern nur ein statistischer Trend) sind.

	nüchtern	rückfällig	Totals
psychotisches	100	0	100
erstarrtes	0	100	100
lebendiges	86	14	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Dies liegt daran, daß unsere Stichprobe zur Überprüfung dieses Leistungsmerkmal nicht geeignet ist: unsere Optimalentwickler haben alle ihre jahrelange Psychotherapie erfolgreich abgeschlossen; 29 dieser Persönlichkeiten verfügen über ein lebendiges Gefühlsleben und nur zwei lassen es vermissen. Vor der Therapieaufnahme wäre letztere Kategorie sicher besser vertreten gewesen. Wir halten deswegen unsere Formel trotz empirischer Falsifikation aufrecht. Auf das Leistungsmerkmal „Lebendigkeit“ können wir nicht verzichten.

1.0.11. Optimale Emotionalität: emotional entwickelt statt verkümmert

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlich (1 bis 5) und auch kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: May, Michaela und Kurt (jeweils Punktwert 5) sind *emotional optimal entwickelt*, während Ulrich, Ursula und Thomas (jeweils Punktwert 2) *emotional verkümmert* sind.

Definition des Leistungsmerkmals „Optimale Emotionalität“: Eine Persönlichkeit ist emotional *optimal entwickelt* statt emotional verkümmert, wenn ihr Kern, d.h. das Innerste der insge-

[78] Um die KREUZTABELLIERUNG und den TEST-GEGEN-DEN-TREND zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Gefühlsleben“ als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige.

[79] Die Entwicklung gefühlsmäßiger Lebendigkeit trägt zum beruflichen Erfolg nicht zwingend bei, weil der Beruf keine Psychotherapie ist, auch dann nicht, wenn er die persönliche Entwicklung vorantreibt.

samt drei[80] Persönlichkeitsringe optimal entwickelt ist. Eine Persönlichkeit verfügt über eine *optimale* Emotionalität, wenn sie

- *gefühlsmäßig lebendig* ist (für Details siehe Leistungsmerkmal „Lebendigkeit“[81]),
- *emotional ausdrucksstark* ist (für Details siehe Leistungsmerkmal „Ausdrucksstärke“[82]),
- ***B**eginnen und **B**eenden* kann, d.h am Gesprächsanfang startet und sich zum Gesprächsende wieder einkriegt, also landet[83],
  ***B**eschleunigen und **B**remsen* kann, d.h. in Fahrt kommt sich dann zu einen freistehenden Vorgipfel aufschwingt und später nach dem Hauptgipfel im Nachgipfel noch einen Akzent setzt, bevor sie abschwingt[84] und ganz wesentlich
- ***B**umsen*[85] kann, d.h. analog dem sexuellen Orgasmus einen emotionalen Höhepunkt erreichen kann (für Details siehe Leistungsmerkmal „Bums“[86]).

Fehlt eine der obigen vier Emotionen, bringt das der optimalen Emotionalität einen Punktabzug von jeweils Eins; verläuft das Gespräch makellos, bleibt der maximale Wert von fünf bestehen, fehlen alle vier Emotionen, reduziert sich der Wert auf den minimalen von Eins. Eine 5er-Persönlichkeit, die die fünf großen ***B***'s hat, reguliert emotional optimal. Damit erwarten wir - im Gegensatz zur idealen - qua definitione, daß die optimale Emotionalität erstens der *persönlichen* Entwicklung dient und zweitens der beruflichen[87] nicht schadet. Sonst wäre sie nicht optimal.

		nüchtern	rückfällig	Totals
emotional verkümmert	1	**0**	100	100
	2	**50**	50	100
	3	**100**	0	100
	4	80	20	100
emotional optimal	5	91	9	100
	Totals	84	16	100 (n=31)

[80] Ähnlich wie Abstrakt-Stringent, Konkret-Defensiv, Konkret-Offensiv stehen für die Dreiteilung der Entwicklung in Kindheit, Jugend, Erwachsensein bisher schon die Freud’schen Stufen oral-anal-phallisch und Eric Berne’s Eltern-Ich, Kind-Ich, Erwachsenen-Ich zur Verfügung.

[81] Die „Gefühlsleben optimal“ entsprechende Variable heißt „Gefühlsleben“ und ist in der Kategorie „lebendig“ ausgeprägt

[82] Die „Ausdrucksstärke optimal“ entsprechende Variable heißt „emotionale Ausdrucksstärke“ und ist in der Kategorie „gefühlsmäßig ausdrucksstark“ ausgeprägt.

[83] Die entsprechende Variable heißt „Vor-Nachgipfelplazierung A&O optimal“ und enthält eine eigene Formel.

[84] ebd.

[85] Zur Begriffsklärung siehe unter Leistungsmerkmal „Bums“

[86] Die „ZL&Hauptgipfelhöhe optimal“ entsprechende Variable heißt „ZL mit opt.Höhe“ und und ist in der Kategorie „optimal hohe“ ausgeprägt.

[87] Die Entwicklung optimaler Emotionalität trägt zum beruflichen Erfolg nicht zwingend bei, weil der Beruf keine Psychotherapie ist, auch dann nicht, wenn er die persönliche Entwicklung vorantreibt.

Ergebnisse[88] und Interpretation: Ersteres ist der Fall, zweiteres ebenso. Der steigende Anteil von 0% < 50% < 100% usw. bei den Nüchternen ist ein statistisch *signifikanter* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,06, $\alpha \leq 0{,}05$ und CHI-QUADRAT=10,97, $\alpha \leq 0{,}05$) Trend.

Je optimaler sich eine Persönlichkeit emotional mit den fünf großen ***B***'s ausprägt, *desto* persönlich entwickelter ist sie; erfolgsmäßig wirkt sich das nicht aus, weder in die eine noch in die andere Richtung.

Erforschte Emotionalität als Empfindung

Einleitung: Stellen Sie sich vor, daß Sie als Interviewer dem jungen Familienvater Gerd gegenübersitzen. Er zeigt Ihnen ein Ölgemälde, das er selbst gemalt hat; wir entdecken darauf ein schönes Haus in freier Natur zu nächtlicher Stunde. Im Wald ist es kalt und durch die Fenster dringt warmes Licht von Drinnen nach Draußen. Ein Gefühl der Geborgenheit stellt sich ein.

So wie Gerd sind die Interviewpartner geartet, die bei der Variable „optimale Emotionalität" den höchsten Wert 5 erreichen. Es sind nicht immer die erfolgreichsten unter den Rehabilitanden, aber sie legen Wert auf innere Schönheit. Umgekehrt ist der einzige Rehabilitand, der jegliche Emotionalität vermissen läßt (Wert 1, siehe unten) suizidaler als alle Anderen. Wenn es ums *Ganze* geht, scheint diese Variable irgendwie bedeutsam zu sein. Warum eigentlich?

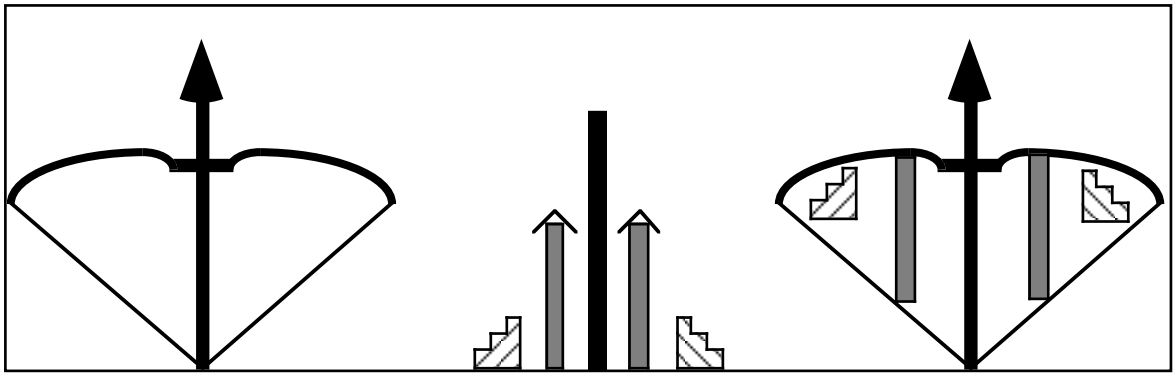
Dies können wir folgendermaßen veranschaulichen: bevor wir diese Formel 2001 entwickelten, nahmen wir bereits 1997 die Schönheit der Pfeilbogen in Augenschein. Die Übereinstimmung zwischen der damaligen mit *freiem Auge beurteilten* idealen Emotionalität und der jetzigen *berechneten* „optimalen Emotionalität" ist höchst *signifikant* (n=31, PAIRED-T-TEST[89] t=6,52, $\alpha \leq 0{,}0001$). Aber es handelt sich *nicht* um eine vollkommene Übereinstimmung; ohne Zweifel ist die berechnete die präzisere Variable, aber der erste Eindruck per Inaugenscheinnahme trifft das Ganze auch schon ganz gut. Dazu dienen Ideale also auch: sie sind *brauchbare* Werkzeuge für die *schnelle* Wahrnehmung und die *grobe* Bewertung eines komplexen Ganzen.

---

[88] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die fünfstufige, ordinale Variable „optimale Emotionalität" als unabhängige und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, beide aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31).

[89] Um den PAIRED-T-TEST zu rechnen, verwendeten wir die fünfstufige, ordinale Variable „optimale Emotionalität" und die vierstufige, ordinale Variable „Ideal mit freiem Auge ?" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31).

Das Zu-Idealen-Streben enthält eine Metapher des Fliegens, zu der wir bereits früher einmal (1997, S.172) griffen, um unseren Ansatz zu erläutern; auch unser Pfeilbogen gleicht einem fliegenden Vogel, wenn wir uns vorstellen, ihn aus der Vogelperspektive betrachten.



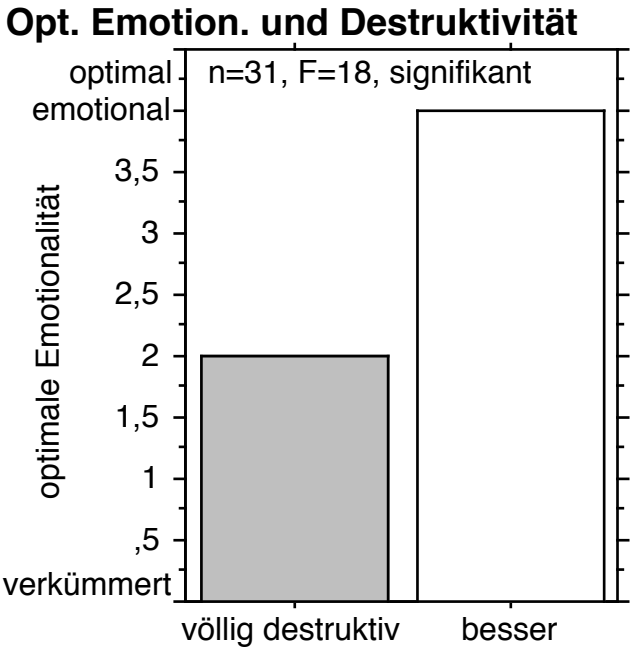
Wir schlagen - wie schon bei der ‚heiligen' Wortlänge 5, dem 2*5er- und dem 3*5er-Modell -die Zahl 5 als die Verkörperung der Optimalität vor. Die Idealität geht über die Optimalität hinaus; ihr entspräche also die Zahl 6. Unser Leistungsmerkmal Idealismus, operationalisiert in der Variable „ideale Emotionalität" weist sechs Wertestufen von 1 bis 6 auf. Ideal oder 6 ist, dadurch mehr als optimal oder 5, daß es schön anzusehen ist. Mit freiem Auge fanden wir heraus, daß sich der Pfeilbogen aus 5 Elementen konstituiert: bergauf-Treppe, Vorgipfel, Hauptgipfel, Nachgipfel und bergab-Treppe; als *schön* empfanden wir, wenn alle Elemente in der genannten Reihenfolge gesprochen wurden. Dies bestätigt wieder einmal meine Ansicht, daß man in der Wissenschaft um individuelle Geschmacksfragen, oft auch Werturteile genannt, nicht herumkommt; andrerseits sollte man auch nicht wie die Psychoanalyse dabei stehen bleiben. Die Objektivität der Wissenschaft gerät jedenfalls dadurch nicht in Gefahr, wie es meine Kritiker befürchten. Diese Ansicht widerspricht nicht der Befürwortung statistischer Verfahren, wie manche meinen, die einen Gegensatz qualitativer und quantitativer Methoden konstruieren.

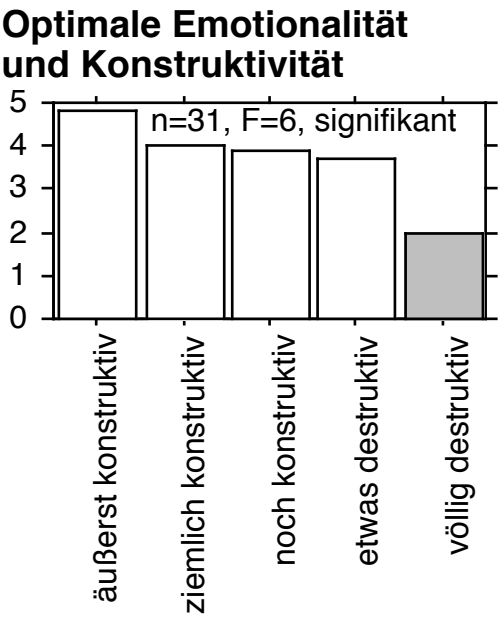
Unser Ansatz der Differentiellen Optimalentwicklung verwendet den Optimalitätsbegriff seit jeher[90]. Die Frage ist, *wozu* die optimale Emotion der persönlichen Entwicklung, so wie wir sie definiert haben, dient.

Sie dient *erstens* dazu die Persönlichkeit *vor Selbstzerstörung* zu *bewahren* und *zweitens* dazu sie *in höhere Sphären* zu *leiten*; ersteres können wir mit hilfe unserer Variable „Destruktivität" und zweiteres mit der Variable „Konstruktivität" überprüfen.

---

[90] Die Beamtenpsychologie drückt sich vor dem Optimalen und dem Idealen, weil sie dazu nichts zu sagen hat. Im Labor empfindet denn auch keiner große Gefühle wie Feierlichkeit, Erhabenheit, Schönheit etc.





Ergebnisse[91] und Interpretation 1: Eine optimal entwickelte Emotionalität bewahrt in der Tat höchst *signifikant* vor (Selbst-)Destruktivität (n=31, völlig destruktiv Ø=2,00 vs. besser Ø=4,00 ANOVA-F=18,71, $\alpha \leq 0{,}001$) und führt feinabgestuft Schritt für Schritt zu *signifikant* mehr Konstruktivität (n=31, ANOVA-F=6,22, $\alpha \leq 0{,}001$), leitet also in höhere Sphären. Die Bedeutung dieses Ergebnis für die Persönlichkeitsentwicklung sollte gebührend gewürdigt werden; dies muß ich betonen, weil die heutige Experimentalpsychologe Psychologie als *Kognitionswissenschaft* (miß-)versteht, anstatt wie wir die Dreieinigkeit von Kognition, Emotion und Handeln (1997, Kap. IX) zu vertreten.

Optimale Emotionalität und Destruktivität

	völlig destruktiv	besser	Totals
optimale	0	**100**	100
suboptimale	25	75	100
Totals	16	84	100 (n=31)

Ergebnisse[92] und Interpretation 2: *Alle* (100%) emotional optimal entwickelten Persönlichkeiten sind besser als „völlig destruktiv“ (n=31, CHI-QUADRAT=3,27, statistischer Trend $\alpha \leq 0{,}1$). *Emotional optimal Entwickelte bewahren sich vor der Selbstzerstörung, weil sie niemals völlig destruktiv sind.*

---

[91] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Destruktivität 2“ bzw. „Konstruktivität“ als unabhängige, ordinale und die Variable „optimale Emotionalität“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑"WORT,¶"“ (n=31).

[92] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31) die nominale Variable „Destruktivität 2“ bzw. „Konstruktivität 2“ als unabhängige, und die nominale Variable „optimale Emotionalität 2“ als abhängige.

1.0.12. Psychische Normalität: psychisch normal statt gestört

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Die Persönlichkeit X ist normal, weil *Grenzen akzeptieren könnend*, während hingegen Y *psychisch gestört (depressiv)* und Z *psychisch gestört (manisch)* sind. Alle 31 Persönlichkeiten unserer Stichprobe sind psychisch normal, weil sie *Grenzen akzeptieren können*; wir können keine einzige Beispielperson für *psychische Gestörtheit* aufbieten, weil sich alle 31 Persönlichkeiten unserer Stichprobe jenseits psychischer Gestörtheit befinden; bei einer Stichprobe für diese Zwecke müßten sowohl psychisch gestörte Heranlassende als auch psychisch gestörte Relativierende vertreten sein. Natürlich ist es jedermann unbenommen diese Behauptung, die wir gemäß unseres Leistungsmerkmals „Ausdrucksstärke" getroffen haben, anzuzweifeln; die Analyse des Leistungsmerkmals „Umgehenkönnen mit Gefühlen" baut direkt auf der „Ausdrucksstärke" auf. *Eine Anwendung dieses Leistungsmerkmals zur Unterscheidung psychisch normal vs. gestört setzte weitere Forschung voraus.*

Definition des Leistungsmerkmals „Psychische Normalität": Eine Persönlichkeit ist psychisch *normal* statt gestört, wenn sie *Grenzen akzeptieren kann*; gemeint sind die eigenen Grenzen: diejenigen die typischerweise ihre Gefühle *relativieren* (vgl. Leistungsmerkmal „Umgehenkönnen mit Gefühlen") müssen ihre innere Grenze zur Euphorie einhalten, um nicht *manisch gestört* zu werden; diejenigen, die typischerweise ihre Gefühle *heranlassen* (ebd.), müssen vor ihrer Grenze zur Verzweiflung haltmachen, um nicht *depressiv gestört* zu werden. Diese Definition ist vorläufig! Das folgende Schaubild zitiere ich aus dem Leistungsmerkmal „Ausdrucksstärke".

	verzweifelte	mittlere	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	**42**	**58**	0	100
emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	0	**74**	**26**	100
	16	68	16	(100) n=31

	verzweifelte	mittlere	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	**42**	**58**	**manisch**	100
emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	**depressiv**	**74**	**26**	100
	16	68	16	(100) n=31

Die Formel „Psychische Normalität" kann nur mit Stichproben geprüft werden, die auch gestörte Persönlichkeiten enthalten!

Die entsprechende Formel[93] müßte als Ausdruck des „Umgehenkönnen mit Gefühlen" die Kombinationen Heranlassen/Ausschluß der Verzweiflung und Relativieren/Ausschluß der Euphorie und als Ausdruck psychischer Gestörtheit die Kombinationen von Heranlassen/Verzweiflung und Relativieren/Euphorie formulieren.

[93] if "emotionale Ausdrucksstärke" = 1 AND "Gestimmtheit 3" = 3 then 3 (*manisch*) else if "emotionale Ausdrucksstärke" = 2 AND "Gestimmtheit 3" = 1 then 1 (*depressiv*) else 2 (*Normal*)

Gestimmtheit und Psychische Normalität

	psychisch gestört (depressiv)	Grenzen akzeptieren könnend	psychisch gestört (manisch)	Totals
verzweifelte	0	5	0	5
mittlere	0	21	0	21
euphorische	0	5	0	5
Totals	0	31	0	31

Vorläufige Hinweise zur Erklärung psychischer Gestörtheit

Wie wir bereits beim Leistungsmerkmal „Ausdrucksstärke“ sahen, bewegen sich alle Optimalentwickler innerhalb der Schwingungsbreite optimaler Emotionalität, also jenseits psychischer Störungen. Jeder Typ, der gefühlsmäßig Heranlassende genauso wie der gefühlsmäßig Relativierende zieht die Grenze zur psychischen Störung auf seine Weise: der optimal entwickelte Heranlassende schafft es grundsätzlich und immer jenseits der Verzweiflung und der optimal entwickelte Relativierende grundsätzlich und immer jenseits der Euphorie zu leben.

	verzweifelte	mittlere	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	42	58	**0**	100
emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	**0**	74	26	100
	16	68	16	100 (n=31)

Scheitert *eine optimal entwicklte Persönlichkeit verfällt sie auf ihr* ***typisches*** *Extrem:* die *Relativierer* geraten in *verzweifelte* und die *Heranlasser* in *euphorische* Stimmung; bei *Beiden* entleert sich die optimale „mittlere“ Gestimmtheit. Die optimale „mittlere“ Gestimmtheit entleert sich zwar, aber die typgemäßen ***Grenzen werden eingehalten***.

Nüchterne (n=26):

	verzweifelte	**mittlere**	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes G …	22	**78**	0	100
emotional ausdrucksstark …	0	**82**	18	100
Totals	8	**81**	12	100

Rückfällige (n=5):

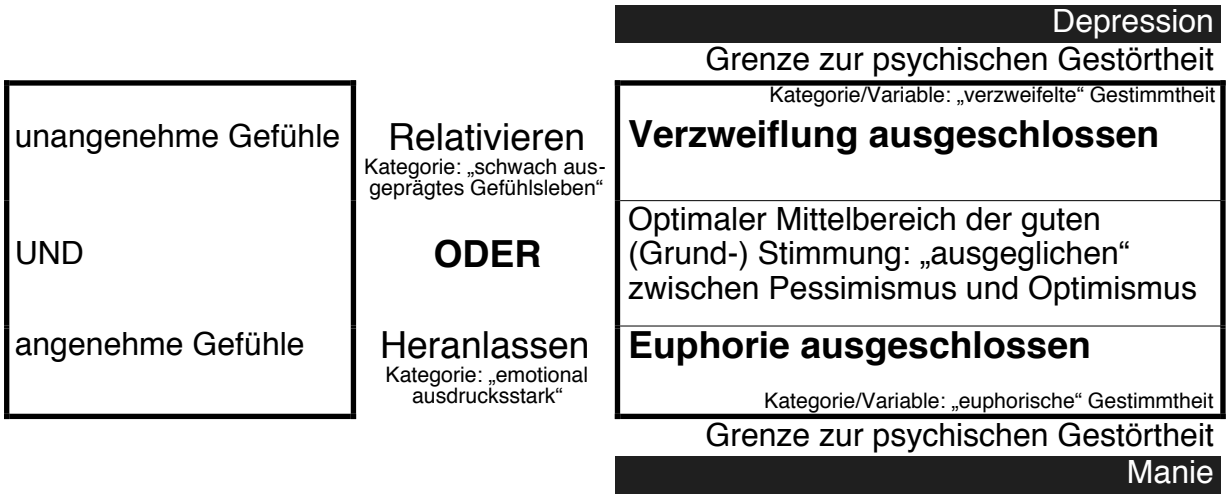
	verzweifelte	**mittlere**	euphorische	Totals
schwach ausgeprägtes G …	100	**0**	0	100
emotional ausdrucksstark …	0	**0**	100	100
Totals	60	**0**	40	100

Würde ein seine Gefühle Heranlassender der Verzweiflung anheim fallen oder ein seine Gefühle Relativierender der Euphorie, ***überschritten*** sie damit ihre ***Grenze*** zur psychischen Störung; dies ist bei unserer Stichprobe von Optimalentwicklern erwartungsgemäß nicht der Fall. Soweit unsere Zwei-Schritt-Hypothese, die wir derzeit nicht beweisen können, weil es uns an

psychisch gestörtenen Fällen fehlt. Auch ist unser Interesse an einer solchen Fragerichtung gering, weil es uns um Optimalentwicklung geht. Wir fassen unseren bisherigen Erkenntnisstand zusammen:

Messung des Verhaltens in	Interpretiert als die Dimension	dichotom kategorisiert als	gleichgesetzt mit	schließt grundsätzlich	und tendiert im Falle eines pers. Scheiterns zur	Wir werten dies als
Vierertreppen Bergauf UND Bergab (vgl. Formel).	emotionale Ausdrucksstärke,	schwach ausgeprägtes Gefühlsleben vs. emotional ausdrucksstark,	gefühlsmäßig relativierend vs. gefühlsmäßig heranlassend,	Euphorie bzw. Verzweiflung aus,	Verzweiflung bzw. Euphorie.	emotional stabil-variable Flexibilität.

Diese Materie scheint komplizierter als sie ist. Das *Ziel* des Individuums ist seine gute (Grund-)Stimmung. Das *Mittel*, zu dem es greift, ist die Grundsatzentscheidung entweder seine Gefühle zu relativieren oder sie heranzulassen. Das Relativieren schließt grundsätzlich automatisch die Verzweiflung bzw. das Heranlassen grundsätzlich automatisch die Euphorie aus. Diesen Zusammenhang kann man auch grafisch darstellen:



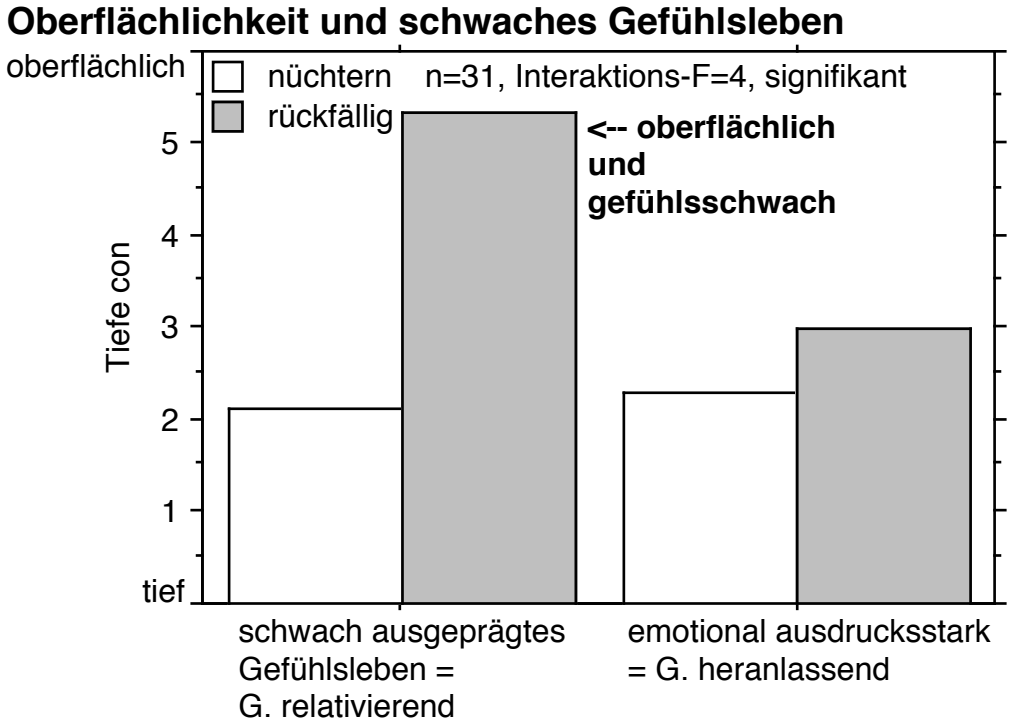
Erweiterte Definition von psychischer Normalität

Unsere Entscheidung impliziert, daß das Individuum mit unangenehmen und angenehmen Gefühlen gleich[94] umgeht. Das situative Umgehen mit den Gefühlen, so vorteilhaft es scheinen mag, ist dabei ausgeschlossen. Warum greift der Optimalentwickler zu diesem Pauschalarrangement? Er möchte 100% sicherstellen, daß er sein o.g. Ziel erreicht, die Verzweiflung, bzw. die Euphorie auszuschließen, und seine Stimmung im optimalen Mittelbereich, eben ausgeglichen zu halten. Denn nur mit dieser Grenzziehung bleibt das Individuum auf seiner Bahn; darum verschweißt es Gefühl und Grundstimmung. Diesen Preis muß und will ein Optimalentwickler für seine Entwickeltheit bezahlen. Denn umsonst gibt es die Einheit von

[94] Beachten Sie: Wir bewegen uns aktuell auf der Ebene des Lust- und nicht des Erfolgsprinzips !

emotionaler Stabilität und Variabilität (1997, Kap.IX.1) nicht. Die schlechte Alternative zu dieser Lösung besteht in psychopathologischen Zuständen (Depression, Manie), von denen aus ein schwieriger Weg über die Zwischenstation der Ambivalenz (1984, S. 111ff.) zur optimalen Entwickeltheit führt. In Lichte dieser Erkenntnis ist die *störungsfreie, emotionale Stabilität* das eigentliche *Ziel* jeder Persönlichkeit, und die gute Grundstimmung verwandelt sich damit in ein dem untergeordnetes *Teilziel*; das Heranlassen bzw. Relativieren wird damit zur *unmittelbaren künftigen Konsequenz*. Damit haben wir die emotionale Ausdrucksstärke als 3er-Hierarchie (3.Ziel, 2.Teilziel, 1.unmittelbar zukünftige Konsequenz), wie wir sie im 3*5er-Modell (1997, Kap.IV.03) formulierten, konstruiert. Die Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ leistet unseres Erachtens einen wichtigen Beitrag[95] für die Emotionalität eines Individuums. Denn sie verhilft uns zur Erklärung der *emotionalen Flexibilität* als Einheit von emotionaler Stabilität und Variabilität.

Stichprobengemäß können wir die Hypothese mit dem Vergleich von psychisch Instabilen und Optimalentwicklern nicht überprüfen; wir gehen aber anhand unserer Daten davon aus, daß die sicherste Methode sich unglücklich zu machen darin besteht, bei einem schwach ausgeprägten Gefühlsleben in die Tiefe zu gehen, weil dies labilisieren muß. Dafür fanden wir auch einen empirischen Anhaltspunkt.



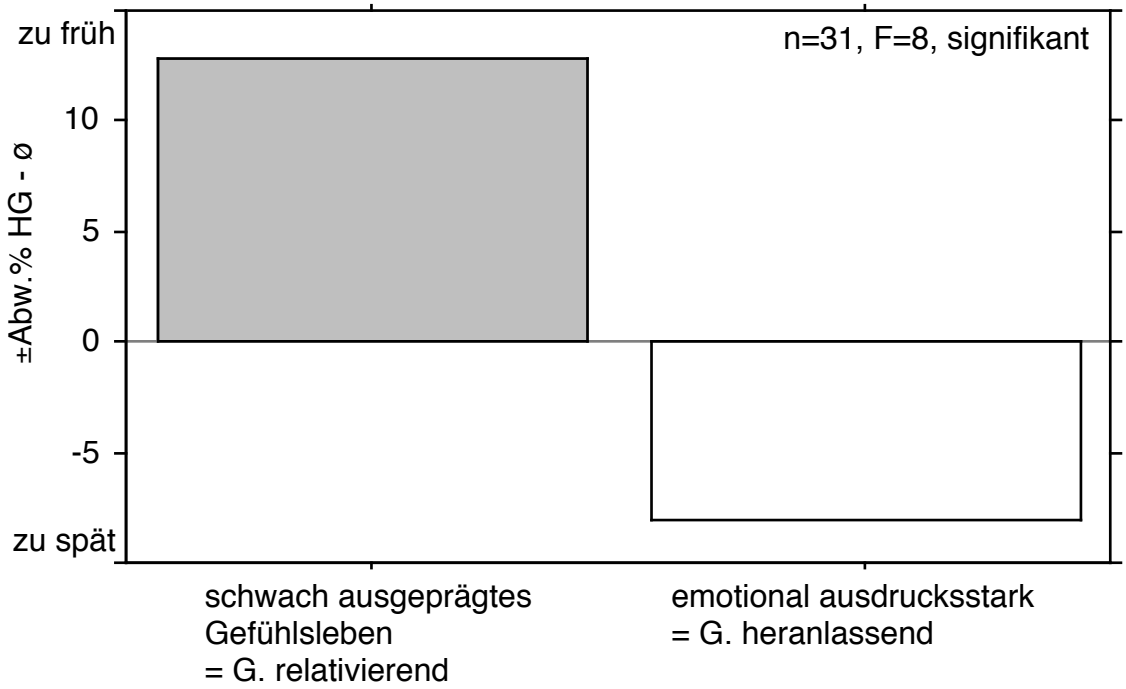
[95] siehe Ergebnisse und Interpretation 5

Ergebnisse[96] und Interpretation 1: Unsere Daten deuten darauf hin, daß besonders oberflächliche Persönlichkeiten mit schwachem Gefühlsleben unentwickelter dastehen als alle Anderen. Die *Interaktion* von Ausdrucksstärke und Tiefe ist *signifikant* (n=31, ANOVA-F[97]=4,14, $\alpha \leq 0{,}05$). Wenn sich emotionale Schwäche und Oberflächlichkeit kombiniert, wird eine Persönlichkeit leicht instabil. Man spricht auch von Anfälligkeit oder Vulnerabilität.

Emotionale Ausdrucksstärke und Hauptgeschichtenpositionierung 1

	zu früh	zu spät	Totals
schwach ausgeprägtes Gefühlsleben …	**83**	17	100
emotional ausdrucksstark = G. heranl …	37	**63**	100
Totals	55	45	100 (n=31)

Emot. Ausdrucksstärke und Hauptgeschichtenpositionierung 2



Ergebnisse[98] und Interpretation 2: Im Sinne der klassischen These von der aufgeschobenen Bedürfnisbefriedigung neigen auch unsere Gefühlsstarken dazu, sich ihre Hauptgeschichte *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=6,41, $\alpha \leq 0{,}01$; ANOVA-F=8,67, $\alpha \leq 0{,}01$; FISHER'S-

96 Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominalen Variablen „emotionale Ausdrucksstärke“ und die „Nüchternbleiben“ als unabhängige, und die kontinuierliche Variable „Tiefe Con“ als abhängige.

97 Einschränkend fügen wir hinzu, daß die Nüchternheit mit zehn einen höheren F-Wert als die hypothesengemäße Interaktion hat.

98 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ als unabhängige, und die nominale Variable „Abw.HG ±v.ø“ als abhängige. Bei der ANOVA verwendeten wir die kontinuierliche Variable „±Abw.% HG - ø“.

EXAKTES-p=0,02) länger aufzusparen als ihre gefühlsschwachen Pendants. Daß die Gefühlsstarken ihre Hauptsache auf später verschieben (können), bestätigt wieder einmal die Freud'sche Sublimierungsfähigkeit als immer noch aktuelles Kriterium psychischer Gesundheit ist. Daß die ihre Gefühle Relativierenden gut daran tun, diesen emotionalen Bogen nicht zu überspannen, steht auf einem anderen Blatt Papier, weil es die zweitbeste Lösung ist.

1.0.13. Reife: reif, d.h. post- statt präödipal tiefenstrukturiert

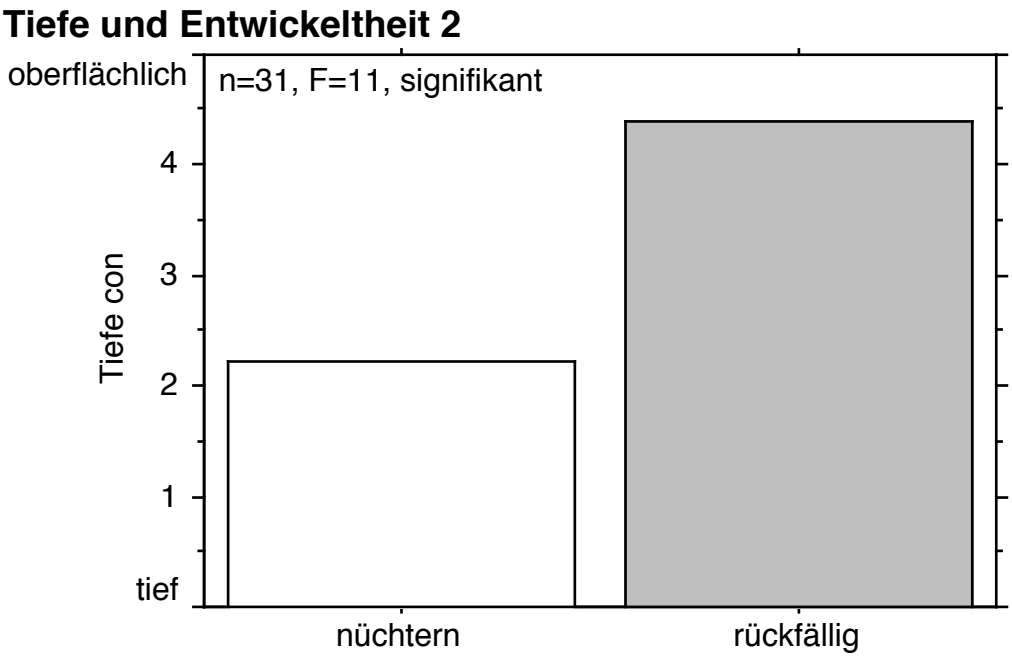
Beispiel für die Anwendung des kontinuierlich (1 bis 8) und kategorial (4 und 2) skalierten Leistungsmerkmals: Ulrich ist eine *tiefe* (Punktwert 1) und damit *reife* Persönlichkeit, Dieter (Punktwert 2) gilt uns als *ziemlich tiefe*, Kurt (Punktwert 4) als eine *ziemlich oberflächliche* und Eugen (Punktwert 8) als eine *oberflächliche* Persönlichkeit.

Definition des Leistungsmerkmals „Reife“ oder „Tiefe“: Eine Persönlichkeit ist *reif* statt unreif, wenn sie post- statt präödipal tiefenstrukturiert ist. Auch wenn es die gesamte entwicklungspsychologische Literatur bestreitet: „Und sie entwickelt sich doch“[99], und zwar höher! Es gibt eine Höherentwicklung (Seyrer 1997) der erwachsenen Persönlichkeit, eben eine Entwicklung hin zum höchsten Niveau der Entwicklung, hin zur Reife eben; diese ist nicht mehr zu überbieten. Das *Ausmaß* der Reife messen wir an der Tiefe ihrer postödipalen Strukturiertheit: eine *oberflächliche* Persönlichkeit ist unreif, eine *tiefe* gilt uns als reif. Die Tiefe einer Persönlichkeitsstruktur ist für mich ***d e r*** persönlichkeitspsychologische Inbegriff. Die Tiefe einer Persönlichkeit ist der deutsche Beitrag zur globalen Charakterologie, weil dieser Wert bei uns traditionell hochgehalten wird.

Tiefe und Entwickeltheit 1

	nüchtern	rückfällig	Totals
tief	**100**	0	100
ziemlich tief	**93**	7	100
ziemlich oberflächlich	**67**	33	100
oberflächlich	**0**	100	100
Totals	84	16	100 (n=31)

[99] Dies ist ein indirektes Zitat des Galileischen Auspruchs nach Bert Brecht: Und sie dreht sich doch!



Ergebnisse[100] und Interpretation 1: Wir können, um letzte Zweifel an unserer psychoanalytisch inspirierten Hypothese auszuräumen, die begonnene ‚Fortpflanzung' (Leistungsmerkmals „Erwachsensein") noch weiter vorantreiben. Wir wenden jetzt Bums-Formel auch noch auf die Beziehung der Hauptgeschichte zur viertlängsten Geschichte an, nachdem wir sie bisher schon auf die Beziehung der Hauptgeschichte zur zweit- und drittlängsten Geschichte angewendet hatten. Wenn wir jetzt die *drei* so[101] erhaltenen paarweisen Bumse miteinander multiplizieren, erhalten wir für die extrem Postödipalen einen Wert von 1*1*1=1 und für die extrem Präödipalen einen von 2*2*2=8. Tiefe Persönlichkeiten mit dem Wert 1 bumsen sehr gut, oberflächliche mit dem Wert 8 sehr schlecht. Die Hypothese von der ödipalen *Struktur* gilt uns erneut bestätigt, wenn sie sich, nachdem sie sich in die zweite Ebene fortgepflanzt hat, auch noch bis auf die dritte Ebene erstreckt. Es gelte empirisch der Trend, daß je tiefer postödipal strukturiert, desto *entwickelter* sei eine Persönlichkeit.

Wir sehen, daß es diesen Trend gibt: mit zunehmender präödipaler Strukturiertheit steigt die Entwickeltheit von 0% auf 67% über 93% bis 100% an. Dieser Trend ist höchst *signifikant* (n=31, ANOVA-F=11,96, $\alpha \leq 0{,}001$ und TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,63, $\alpha \leq 0{,}01$). Tiefere Persönlichkeiten sind entwickelter als oberflächlichere. *Je tiefer eine Persönlichkeit postödipal strukturiert ist, desto entwickelter ist sie; keine Variable erklärt die psychische Entwickeltheit besser als die Reife.* Ausnahmslos *alle* tiefen Persönlichkeiten sind

[100] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Tiefe Con" als unabhängige, ordinale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑"WORT,¶"" (n=31). Dieselben Variablen verwendeten wir auch für die ANOVA.

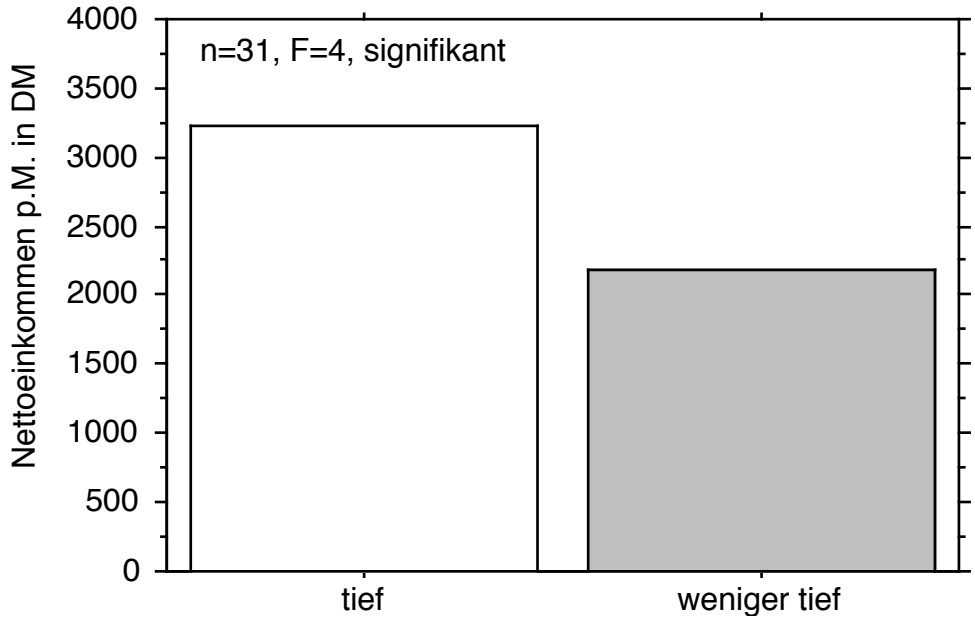
[101] Zweit-, Dritt- und Viertlängste jeweils im Größenverhältnis zur Hauptgeschichte

entwickelt. Wir halten die Reife, in der Form wie wir sie als Tiefe operationalisierten für unser wichtigstes persönlichkeitspsychologisches Konzept.

Tiefe und großer Erfolg 1

	Spitzenverdiener	Normalverdiener	Totals
tief	**75**	11	19
weniger tief	25	**89**	81
Totals	100	100	100 (n=31)

Tiefe und Erfolg 2

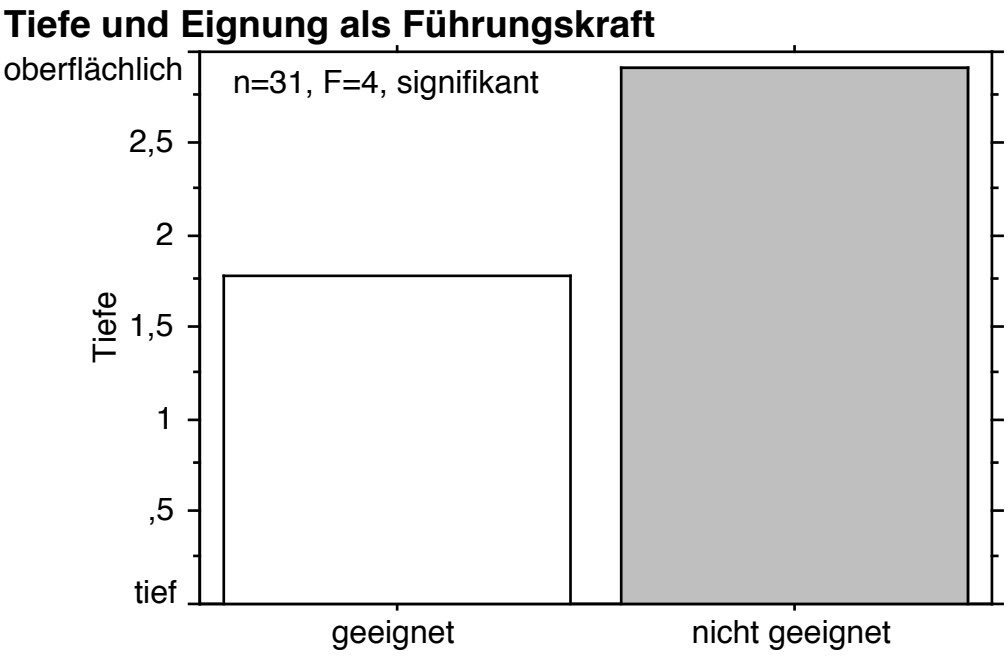


Ergebnisse[102] und Interpretation 2: Überrascht[103] hat mich der Zusammenhang zwischen Reife und Erfolg; er ist insbesonders als *Zusammenhang von höchster Reife und Spitzenleistung* ausgeprägt: tiefe Persönlichkeiten verdienen spitze, weniger tiefe normal; dieser Zusammenhang ist hoch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT = 9,11, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,01). „Persönlich *entwickelt* und beruflich *erfolgreich* bleiben hier zwei Paar Stiefel", behaupteten wir anfangs; dies stimmt so nicht; es bleibt die Frage offen, warum die postödipal

[102] Um die KREUZTABELLIERUNG und den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Tiefe 2" als unabhängige, ordinale und die Variable „Spitzenverdiener" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑"WORT,¶"" (n=31). Dieselben Variablen verwendeten wir auch für die ANOVA plus „Nettoeinkommen p.M. in DM".

[103] Eine Überlegung wert sollte folgendes empirisches Faktum sein: *Alle* Spitzenverdiener der Stichprobe, die durch mehr als 166% des Durchnitteinkommens charakterisiert sind, bumsen optimal, während hingegen nur 63% der Normalverdiener auf diesem Niveau sind. All diese Spitzenverdiener haben als Vorgesetzte oder Unternehmer ihre berufliche Erfüllung gefunden. Kann es sein, daß in diesen Positionen die berufliche Erfüllung auch eine persönliche ist? Diese Persönlichkeiten haben ihre *ureigenste Erfüllung* im Beruf gefunden. Ihr Beruf ist ihre Leidenschaft. Man könnte natürlich gegen diese Interpretation einwenden, daß der Bums per se mit dem beruflichen Erfolg zu tun hat. Dies hielte ich für fehlinterpretiert.

tief Strukturierten so außerordentlich erfolgreich sind. Spitzenverdiener sind in der Regel tiefe Persönlichkeiten, Normalverdiener nicht.



Ergebnisse[104] und Interpretation 3: Eine gute Führungskraft sollte menschlich reif sein; reife Persönlichkeiten sind als Führungskräfte *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=3,99, $\alpha \leq 0{,}05$) besser geeignet. Wer ganz nach oben will, prägt besser Tiefe aus.

1.0.14. Seelisches Gleichgewicht: ausbalanciert statt den inneren Schweinehund auslebend

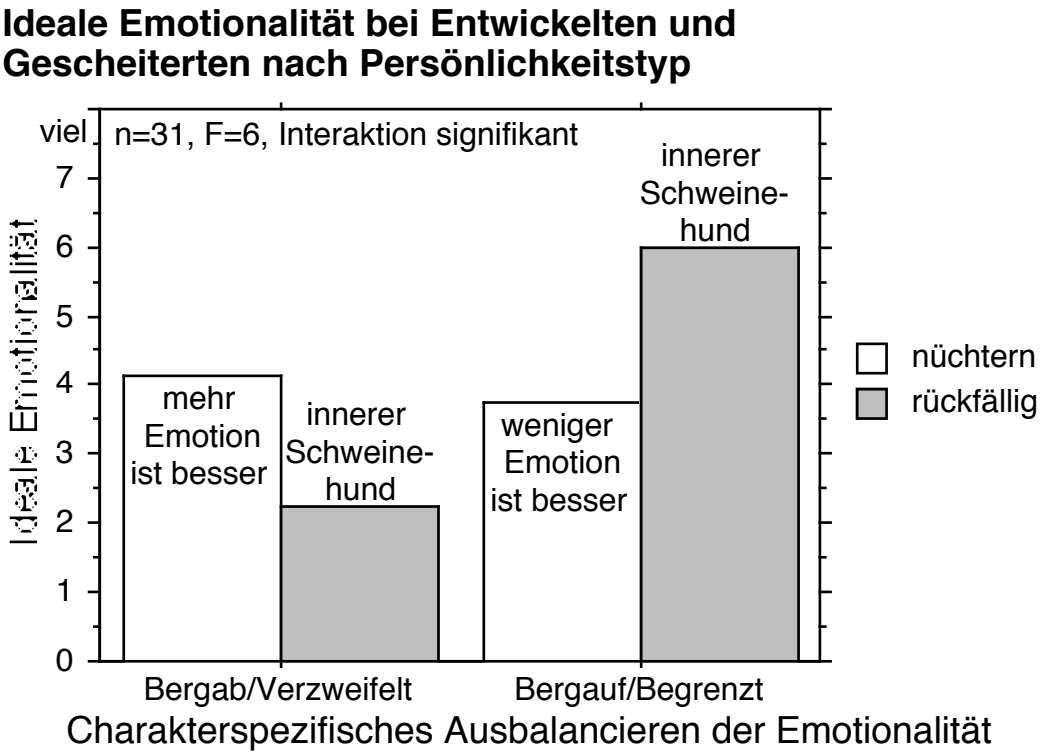
Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (0 bis 6) Leistungsmerkmals: der introvertierte Axel (Punktwert 4) und die extravertierte Sigrun (Punktwert 4) sind beide *ausbalanciert*, d.h. sie haben ihr *seelisches Gleichgewicht gefunden.* Der introvertierte Ulrich (Punktwert 2) und die extravertierte Sylvia (Punktwert 6) hingegen *leben* beide ihren *inneren Schweinehund aus*, d.h. sie haben ihr *seelisches Gleichgewicht verloren.*

Definition des Leistungsmerkmals „Seelisches Gleichgewicht“: Eine Persönlichkeit ist emotional und kognitiv ausbalanciert, d.h. seelisch ausgeglichen, wenn sie dem jeweils charakterspezifisch naturgegebenen „inneren Schweinehund“ ein Gegengewicht auf die Waage legt anstatt ihn auszuleben. Wer seinen inneren Schweinehund auslebt, verliert sein seelisches Gleichgewicht, wer sich ausbalanciert, findet es.

---

[104] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Stellvertretereignung 3“ als unabhängige, ordinale und die Variable „Tiefe Con“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑"WORT,.¶"“ (n=31).

a) emotional ausbalanciert



Ergebnisse[105] und Interpretation: Die entwickelten Bergab/Verzweifelten sind *emotionsreicher* („mehr Emotion ist besser“) als die stumpfsinnigen gescheiterten; die entwickelten Bergauf/Begrenzten sind *beherrschter* („weniger Emotion ist besser“) als ihre überschäumenden, unentwickelten Pendants. Hypothesengemäß ist nur die *Interaktion* zwischen den beiden Variablen *signifikant* (n=31, ANOVA-F=5,96, $\alpha \leq 0{,}05$).

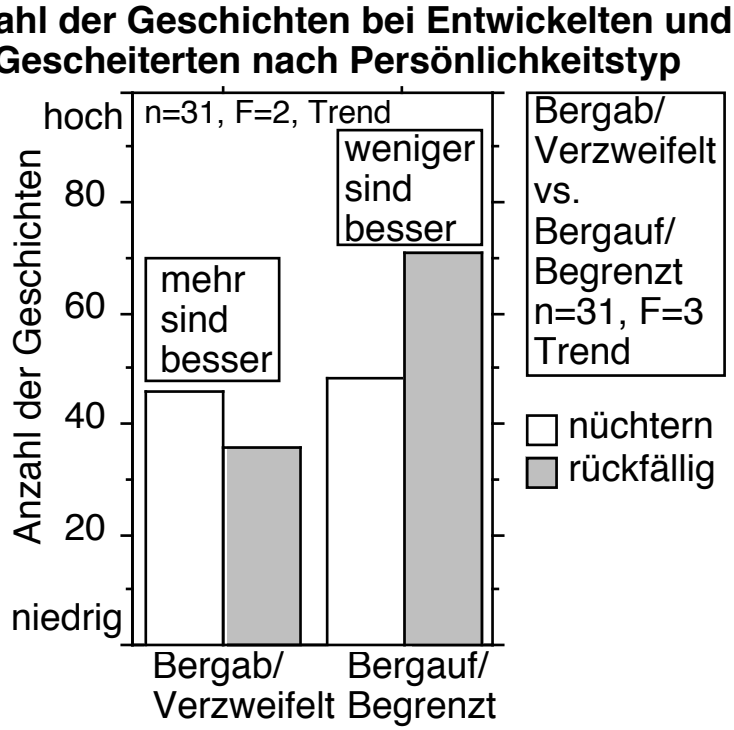
Was ist damit gemeint, sich charakterspezifisch *emotional auszubalancieren*? Den „inneren Schweinehund“ besiegt man erfolgreich, indem man seine jeweiligen *emotionalen* Schwächen überwindet: Wer zu zurückhaltend ist wie die gescheiterten Bergab/Verzweifelten, engagiere sich innerlich etwas mehr, wer zu überschäumend ist wie die gescheiterten Bergauf/Begrenzten, halte etwas an sich. So bleibt man im Gleichgewicht wie eine Waage.

b) kognitiv ausbalanciert

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 25 bis 90) Leistungsmerkmals: die introvertierte Karin (43 Geschichten) und die extravertierte Wanja (45 Geschichten) sind beide

[105] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „ideale Emotionalität“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

kognitiv ausbalanciert, während der introvertierte Kajetan (25 Geschichten) und die extravertierte Sylvia (71 Geschichten) das nicht sind.



Charakterspezifisches Ausbalancieren der Kognitionen

(Die Grafik gilt nicht nur für „Anzahl der Geschichten“, sondern analog auch für Hauptsatz „.“, Nebensatz „„ und „Wort“)

Ergebnisse[106] und Interpretation: Die entwickelten, eigentlich introvertierten Bergab/Verzweifelten erzählen mehr Geschichten („mehr sind besser“), während hingegen die entwickelten, eigentlich extravertierten Bergauf/Begrenzten weniger Geschichten („weniger sind besser“) erzählen als ihre jeweiligen unentwickelten Pendants (*statistischer Trend,* n=31, ANOVA-F=3,35, $\alpha \leq 0{,}1$). Die erwartete Interaktion zwischen den beiden Variablen Persönlichkeitstyp (Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt) und Erfolg (rückfällig vs. nüchtern) ist ein *statistischer Trend* (n=31, ANOVA-F=2,47, $\alpha \leq 0{,}1$).

Was ist damit gemeint, sich charakterspezifisch *kognitiv auszubalancieren*? Den „inneren Schweinehund“ bekämpft man erfolgreich, indem man seine jeweiligen *kognitiven* Schwächen überwindet: Wer relativ introvertiert und wortkarg ist wie die gescheiterten Bergab/Verzweifelten, entäußere sich etwas mehr, wer extravertiert ist und recht viel redet wie die gescheiterten Bergauf/Begrenzten, nehme sich etwas zurück. So bleibt man im Gleichgewicht.

---

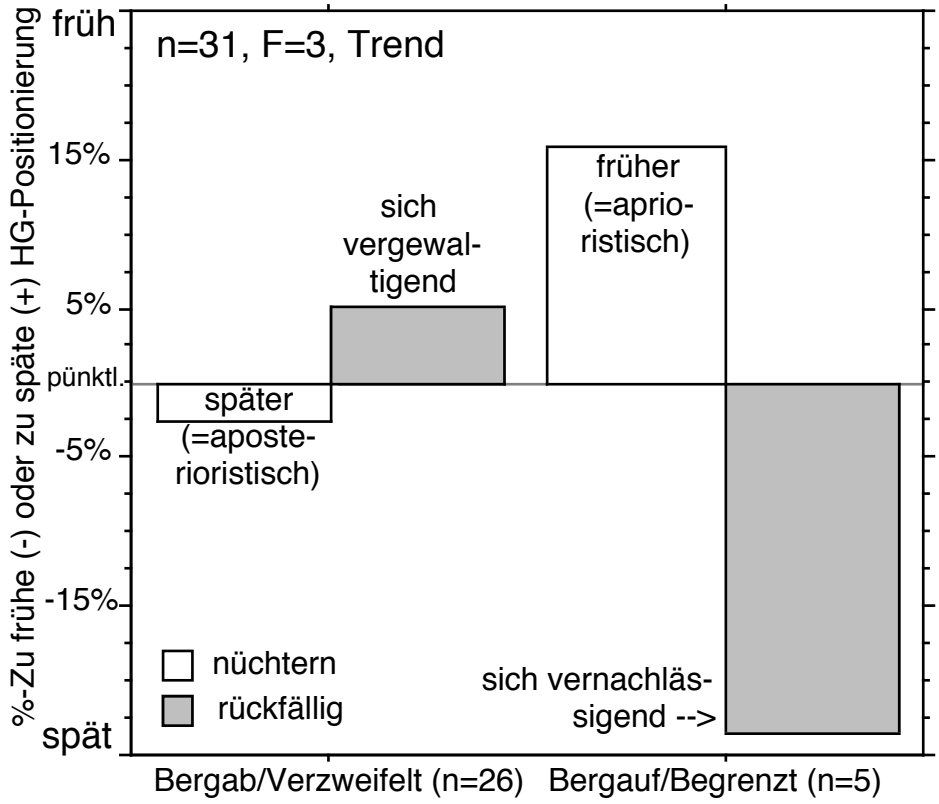
[106] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Absatz#“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

1.0.15. Selbstakzeptanz: im Einklang mit sich selbst statt sich vergewaltigend oder vernachlässigend

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen (hier: - 47 bis +31) Leistungsmerkmals: Typgemäß dezentrieren die drei aposterioristischen, bergab/verzweifelten Persönlichkeiten Michaela (Punktwert - 47), Werner (Punktwert - 39) und Gerd (Punktwert - 31) *spät, sind also im Einklang mit sich selbst,* während hingegen die ebenfalls bergab/verzweifelten Michael (Punktwert 31) und Thomas (Punktwert 27) *früh* dezentrieren, d.h. *sich selbst vergewaltigen*. Typgemäß dezentrieren die beiden aprioristischen, bergauf/begrenzten Persönlichkeiten Lisa (Punktwert 27) und Ulrich (Punktwert 19) *früh, sind also im Einklang mit sich selbst*, während hingegen die ebenfalls bergauf/begrenzten Sylvia (Punktwert - 23) und Wanja (Punktwert - 1) *spät* dezentrieren, d.h. *sich selbst vernachlässigen.*

Definition des Leistungsmerkmals „Selbstakzeptanz“: Eine Persönlichkeit ist *im Einklang mit sich selbst,* wenn sie ihre eigene Entwicklung immer wieder in Einklang mit ihrem Charakter bringt, anstatt *sich* zu *vergewaltigen* oder zu *vernachlässigen*. Da man seinen Charakter nicht umstülpen kann und sollte, sollte man die eigene Entwicklung optimalerweise immer wieder in Einklang mit dem eigenen Charakter bringen: „Ich werde (immer mehr) so, wie ich (eigentlich) bin“. Wir operationalisieren Selbstakzeptanz als Zeitgefühl, als dem eigenen Charakter gerechtes frühes od. spätes De-Zentrieren.

Position der Hauptgeschichte früher oder später als der Durchschnitt bei Entwickelten und Gescheiterten nach Persönl.Typ



Selbstakzeptanz durch Zeitgefühl nach Persönlichkeitstyp

Ergebnisse[107] und Interpretation: Wir haben bereits aufgezeigt, daß das Dezentrieren zum beruflichen Erfolg aller Erfolgreichen beiträgt. Seine Richtung, also die Frage, ob optimalerweise nach hinten oder vorne dezentriert wird, muß persönlichkeitstypspezifisch bestimmt werden: die aposterioristischen Bergab/Verzweifelten sollten hypothesengemäß *nach hinten* dezentrieren, also ihre Hauptgeschichte später plazieren und umgekehrt sollten die aprioristischen Bergauf/Begrenzten *nach vorne* dezentrieren, also ihre Hauptgeschichte früher plazieren. Wer im Widerspruch zu seinem Charakter handelt, seine Natur letzlich vergewaltigt, schadet sich persönlich und wird rückfällig; wer hingegen *gemäß seinem Charakter* handelt, und sich selbst in Kenntnis seiner Besonderheit innerlich akzeptiert, entwickelt sich persönlich optimal. Die erwartete Interaktion zwischen dem Persönlichkeitstyp, der Hauptgeschichtenpositionierung und dem persönlichen Erfolg konnte als *statistischer Trend* (n=31, ANOVA-F=3,12, $\alpha \leq 0{,}1$) bestätigt werden.

[107] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „±Abw.% HG - ø“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Vergleiche auch 2.0.6. Realitätsanpassung

1.0.16. Selbstbeherrschung jenseits von Aggressivität und Gehemmtheit

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlich und kategorial (3) skalierten Leistungsmerkmals, bei dem die Gehemmtheit die Skala anführt und die Aggressivität sie beendet: Eugen (1.Platz mit Punktwert 3,199) und Wanja (2.Platz mit Punktwert 3,629) sind *gehemmte* während hingegen Claudia (31.Platz mit Punktwert 15,540) und Thomas (30.Platz mit Punktwert 11,771) *aggressive* Persönlichkeiten sind; Ingeborg (14.Platz mit Punktwert 6,253), Klaus (15.Platz mit Punktwert 6,257) und Dieter (16.Platz mit Punktwert 6,419) sind *selbstbeherrschte* Persönlichkeiten jenseits von Aggressivität und Gehemmtheit.

Definition des Leistungsmerkmals „Selbstbeherrschung“: Erst die erwachsene Persönlichkeit zeichnet sich dadurch aus, daß sie *aggressionsgehemmt* ist; für die kindliche und jugendliche gilt dies noch nicht. Aggressionshemmung ist die entscheidende Voraussetzung für Selbstbeherrschung; sich beherrschen zu können, bedeutet, den goldenen Mittelweg zwischen zwei Übeln zu finden, die da lauten: Aggressivität und Gehemmtheit, wobei Aggressivität die *Umwelt* und Gehemmtheit die *eigene Person* schädigt. Nur die selbstbeherrschte Persönlichkeit findet zu einem *innerlich harmonischen Verhältnis mit ihrer Umwelt,* während hingegen sowohl die aggressive als auch die gehemmte Persönlichkeit in Disharmonie mit ihr lebt.

Kindliche Persönlichkeiten sind „polymorph pervers“, jugendliche hemmungslos; erst erwachsene Persönlichkeiten enthalten sich jeglicher Aggressivität.

Kindliche Persönlichkeiten sind in der Sprache der Psychoanalyse „polymorph pervers“ (Freud 1905/2000, S.97); Freud weist damit auf die Perversion im Sinne seiner Libidoheorie hin, die Abweichung von der Norm ‚genitale Sexualität‘ meint (Pontalis 1986, S.377). Die Subjekt-Objekt-Relation löst Freud entweder in die Gestalt sadistischer oder masochistischer Perversion auf, je nachdem ob das aktive oder passive das Moment überwiegt. In unserer Begrifflichkeit bezeichnen wir das gleiche Phänomen oberflächlicher als „gestaltlos“ und konkretisieren es analog Freud entweder als *„aggressiv“ (sadistisch)* oder *„gehemmt“ (masochistisch)*; kindliche Persönlichkeiten sind also gestaltlos, jugendliche gelten uns als hemmungslos, erwachsene als aggressionslos.

Theorie	Kindliche Persönlichkeit	Jugendliche Persönlichkeit	Erwachsene Persönlichkeit
Differentielle Optimalentwicklung	„Polymorph pervers“, i.u.S. gestaltlos	hemmungslos	enthalten sich jeglicher Aggressivität
Operationalisierung in den drei Kategorien der Variable „Selbstbeherrschung“	Mal „aggressiv“ mal „gehemmt“ pervers (maximaler %-satz „Perverser“)	Niemals „gehemmt“ (= 0%)	Niemals „aggressiv“ (= 0%)

Erwachsenenstatus und Selbstbeherrschung

	aggressiv	selbstbeherrscht	gehemmt	Totals
kindlicher	**22**	67	**11**	100
jugendlicher	25	75	**0**	100
erwachsener	**0**	79	21	100
Totals	13	74	13	100 (n=31)

Bei den *kindlichen* Persönlichkeiten ist der Anteil der *poly*morph Perversen, in unserem Sinn der Gestaltlosen höher (22+11=33%) und zweifach, bei den perversen jugendlichen (25%) oder erwachsenen (21%) Persönlichkeiten hingegen nur jeweils einfach. Ebenfalls hypothesengemäß sind jugendliche Persönlichkeiten niemals gehemmt (0%) und erwachsene niemals aggressiv (0%). Die erwachsene Persönlichkeit ist sowohl der kindlichen als auch der jugendlichen Persönlichkeit überlegen. Um diesen dreidimensionalen Zusammenhang statistisch zu überprüfen, verwandeln wir ihn in zwei zweidimensionale. Der Erste lautet: Die ungehemmte Jugendlichkeit ist der schreiende Gegensatz zum sich der Aggressivität enthaltenden Erwachsenentum:

Erwachsenenstatus und Selbstbeherrschung

	aggressiv	selbstbeherrscht	gehemmt	Totals
jugendlicher	25	75	**0**	100
erwachsener	**0**	79	21	100
Totals	9	77	14	100 (n=22)

Ergebnisse[108] und Interpretation 1: Keine (0%) jugendliche Persönlichkeit ist gehemmt und keine (0%) erwachsene Persönlichkeit ist aggressiv; dieser gegenläufige Trend ist statistisch *signifikant* (n=22, TEST GEGEN DEN TREND nach Pfanzagl (1962), T=2,16, α=0,05).

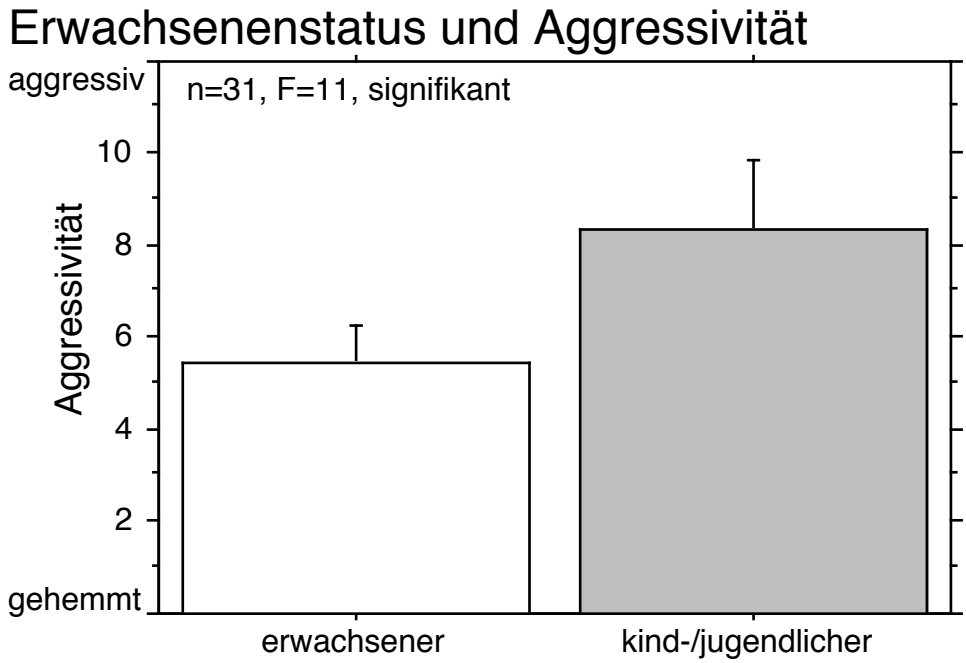
Je erwachsener Persönlichkeiten sind desto gehemmter sind sie auch

Erwachsenenstatus und Gehemmtheit

	erwachsener	kind-/jugendlicher	Totals
aggressiv	**0**	100	100
selbstbeherrscht	**48**	52	100
gehemmt	**75** ▼	25	100
Totals	45	55	100 (n=31)

[108] Um den TEST GEGEN DEN TREND zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Erwachsener“ und als abhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Ergebnisse[109] und Interpretation 2: Der Prozentsatz an Erwachsenheit steigt von den aggressiven (0%) über die selbstbeherrschen (48%) bis zu den gehemmten (75%) Persönlichkeiten *signifikant* (n=31, TEST GEGEN DEN TREND nach Pfanzagl (1962), T=2,10, α=0,05) an. Erwachsene Persönlichkeiten sind also nicht aggressiv, sondern eher gehemmt zumindest dann, wenn sie nicht selbstbeherrscht sind.



Ergebnisse[110] und Interpretation 3: Daß erwachsene Persönlichkeiten nicht aggressiv sind, sondern nur kindliche (kindl. vs. erw. PLSD $\alpha \leq 0{,}01$) und jugendliche (jug. vs. erw. PLSD $\alpha \leq 0{,}05$), belegt neben der Einzelfallanalyse auch die Varianzanalyse *signifikant* (n=31, ANOVA-F=11,66, $\alpha \leq 0{,}001$).

Zusammenfassung: Wir gehen also weiterhin davon aus, daß die kindliche Persönlichkeit „polymorph pervers", d.h. gestaltlos, die jugendliche hemmungslos und die erwachsene sich der Aggressivität enthält ist. Es verhält sich folglich nicht so, daß die Selbstbeherrschung vom kindlichen über das jugendliche hin zum erwachsenen Gemüt kontinuierlich zunimmt, obwohl die steigenden Anteile (kind.: 67%, jug: 75%; erw.: 79%) das zu suggerieren scheinen. In Wirklichkeit ist diese Entwicklung sprunghaft: Der erste Sprung vom kindlichen zum jugendlichen Gemüt besteht im vollständigen Verzicht auf Gehemmtheit, der zweite Sprung vom jugendlichen hin zum erwachsenen Gemüt beinhaltet den vollständigen Verzicht auf Aggressivität. Das hemmungslose jugendliche Gemüt steht im Gegensatz zur erwachsenen Per-

---

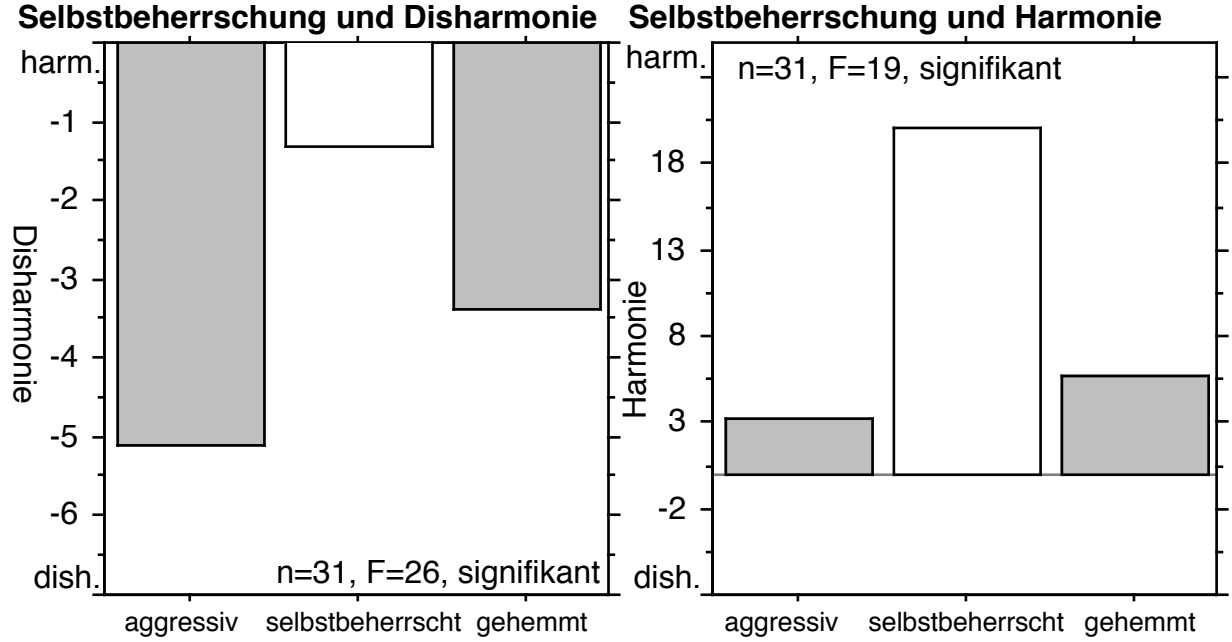
109 Um den TEST GEGEN DEN TREND zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Erwachsener 2a" und als abhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

110 Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Erwachsener 2a" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Aggressivität" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

sönlichkeit, die sich jeglicher Aggressivität enthält. Die kindliche Stufe der persönlichen Entwicklung ist ihr gestaltloser Ausgangspunkt und die sich jeglicher Aggressivität enthaltende erwachsene Stufe ihr Endpunkt; dazwischen liegt die hemmungslose jugendliche Übergangsphase (Lewin 1963). Diese Kontinuität ist aber nur zeitlicher und damit formaler Natur, inhaltlich handelt es sich um Sprünge, die analog den Abraham&Freud'schen (nach Pontalis 1986, S.383) oralen und analen Partialtrieben sich erst im Erwachsenenstatus vereinheitlichen.

Selbstbeherrschung und Harmonie

Nur die selbstbeherrschte Persönlichkeit findet zu einem innerlich harmonischen Verhältnis mit ihrer Umwelt, während hingegen sowohl die aggressive als auch die gehemmte Persönlichkeit in Disharmonie lebt.



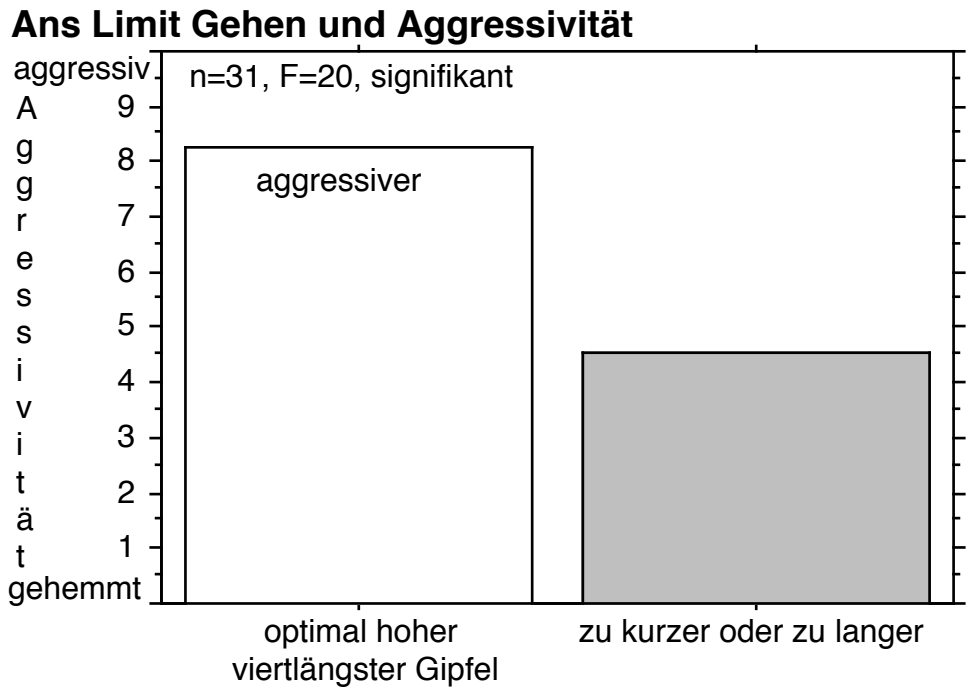
Ergebnisse[111] und Interpretation 4: Erwartungsgemäß leben sowohl aggressive als auch gehemmte Persönlichkeiten in Disharmonie (n=31, ANOVA-F=26,89, $\alpha \leq 0{,}0001$; aggr. vs. selbstb. PLSD $\alpha \leq 0{,}0001$, aggr. vs. geh. PLSD $\alpha \leq 0{,}05$, selbstb. vs. geh. PLSD $\alpha \leq 0{,}01$) und ***nur selbstbeherrschte in Harmonie*** (n=31, ANOVA-F=19,33, $\alpha \leq 0{,}0001$; aggr. vs. selbstb.-PLSD $\alpha \leq 0{,}0001$, aggr. vs. geh.-PLSD n.s., selbstb. vs. geh.-PLSD $\alpha \leq 0{,}01$); beide Zusammenhänge sind höchst *signifikant*. Dichotomisiert man die ANOVA für die Selbstbeherrschten vs. den Rest steigt der F-Wert noch einmal an (Disharmonie F=41,67; Harmonie F=39,23). Muß man

[111] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Disharmonie(lø-Aggressivitätl)" bzw. „Harmonie (Rang)" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

es ausschließlich als Schwäche betrachten, wenn Persönlichkeiten nicht mit sich und ihrer Umwelt in Harmonie leben? Müssen wir Aggressivität deswegen rundheraus ablehnen?

Aggressive Persönlichkeiten gehen immer ans Limit, gehemmte nie

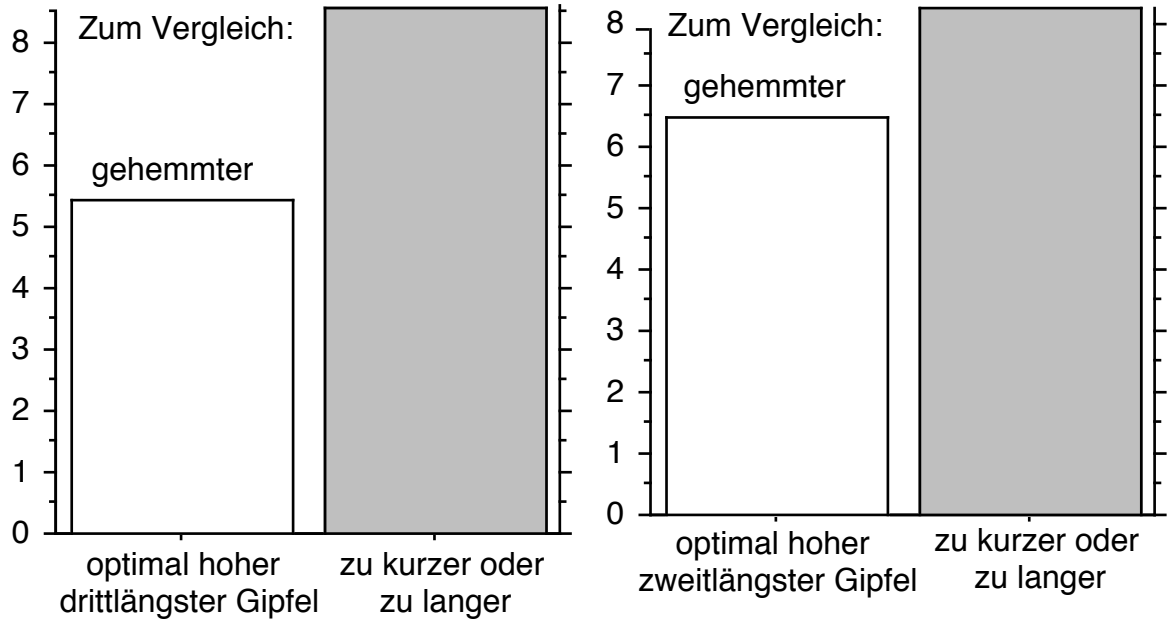
Wir messen a.a.O. die Tiefe (vgl. Leistungsmerkmal) einer Persönlichkeit, indem wir überprüfen inwieweit sich die zweit- , dritt- und viertlängste Geschichte in einem optimalen Verhältnis zur Hauptgeschichte befindet. In die entwicklungspsychologischen Stufen von der kindlichen, jugendlichen und erwachsenen Persönlichkeit gingen nur die zweit- und drittlängste, nicht aber die viertlängste Geschichte ein; die vierte Geschichte blieb also außen vor. Dieses Außenvorsein hat etwas mit der Funktion der viertlängsten Geschichte zu tun. Wir nehmen an, daß es die unterste Grenze ist, bis zu der noch von oben ausgehend, gemeint ist die Hauptgeschichte, nach unten geplant wird. Bei dieser weitgehenden Top-Down-Strukturierung ist anzunehmen, daß *diejenigen, die an dieses Limit gehen und in diesen Extrembereich vorstoßen, aggressiv sein müßten; sonst ließen sie es sein.*



Ergebnisse[112] und Interpretation 5: Persönlichkeiten, die ihr Verhältnis Viertlängster zum Hauptgipfel optimal, d.h. weder zu kurz noch zu lang strukturieren, sind *signifikant* (n=31,

[112] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „VL mit opt. Höhe“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Aggressivität“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31). Einschränkend weisen wir darauf hin, daß der Unterschied zwischen der viertlängsten einerseits und der dritt- und zweitlängsten Geschichte andrerseits nur daher kommt, daß wir deren Optimalitäten aus inhaltlichen Gründen entgegengesetzt definiert haben. Ansonsten würden die drei Graphiken sich ähneln.

ANOVA-F=20,95, $\alpha \leq 0{,}0001$) *aggressiver* als diejenigen, die ihre Finger davon lassen, ans Limit zu gehen.



Nur zur Illustration sei gezeigt, daß es sich bei den integrierten, nicht im Randbereich befindlichen zweit- und drittlängsten Gipfeln beide Male genau anders herum verhält: diejenigen, die hier optimal postödipal strukturieren sind *gehemmter* statt wie beim viertlängsten Gipfel aggressiver. Die viertlängste Geschichte gehorcht nicht dieser postödipalen Logik.

Aggressivität und ans Limit Gehen

	optimal hoher	zu kurzer oder zu langer	Totals
aggressiv	**100**	0	100
selbstbeherrscht	74	26	100
gehemmt	0	**100**	100
Totals	68	32	100 (n=31)

Ergebnisse[113] und Interpretation 6: Dieser hoch *signifikante* (n=31, TEST GEGEN DEN TREND nach Pfanzagl (1962), T=2,98, α=0,01) Zusammenhang zwischen der Aggressivität und dem ans Limit Gehen könnte wie ein Wechselschalter funktionieren: Aggressive strukturieren diesen Randbereich *immer* (100%) optimal, während hingegen Gehemmte ihn bei ihrer emotionalen Strukturierung *immer* (100%) außen vor lassen.

Die anschließende Frage lautet, was es einer Persönlichkeit bringt, wenn sie ans Limit geht. Verdienen wird sie dadurch sicherlich nicht mehr, aber gibt es noch anders geartete Vorteile?

---

[113] Um den TEST GEGEN DEN TREND zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung“ und als abhängige, nominale Variable „VL mit opt.Höhe“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Bei einem T=3,01 gilt α=0,001.

Sind aggressive Persönlichkeiten divergenter, d.h. explorativer und kreativer?

Ja, aber um den Preis niedrigerer Effizienz!

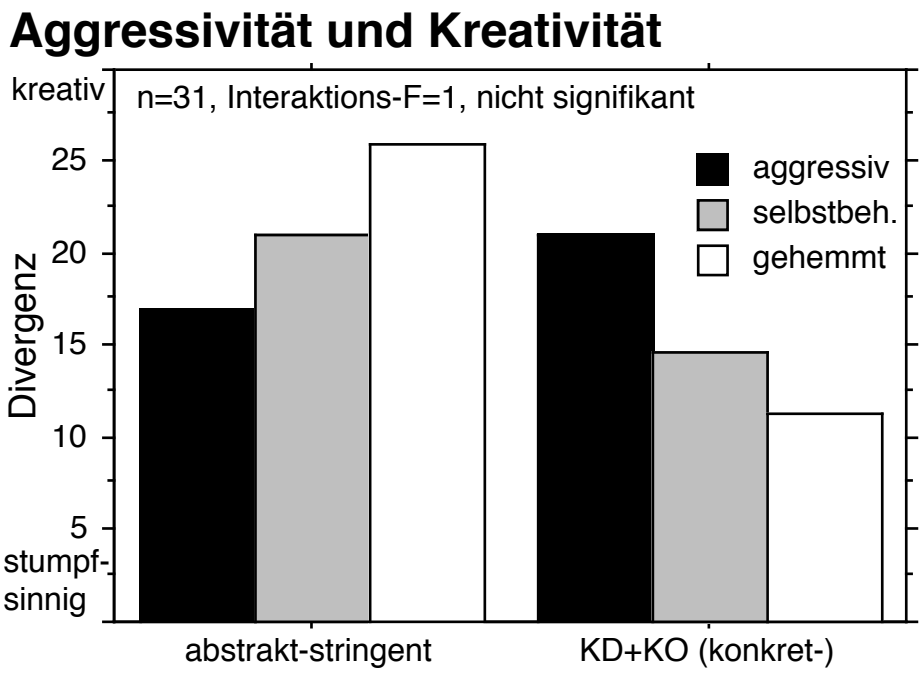
Aggressivität und Divergenz

	divergent	effizient	Totals
aggressiv	**100**	0	100
selbstb. o. geh.	44	56	100
Totals	52	48	100
			(n=31)

Aggressivität und Divergenz

	divergent	effizient	Totals
aggressiv	**100**	0	100
selbstbeherrscht	**48**	52	100
gehemmt	**25**	75	100
Totals	52	48	100
			(n=31)

Ergebnisse[114] und Interpretation 7: Alle (100%) aggressiven Persönlichkeiten setzen ausschließlich auf Divergenz, Effizienz bedeutet ihnen nichts; dies ist *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=4,89, α=0,05; FISHER'S EXAKTES-P=0,04; für drei Kategorien: TEST GEGEN DEN TREND nach Pfanzagl (1962), T=2,09, α=0,05). Deswegen halten wir Kreativität als ein mögliches Ergebnis von Aggressivität, die immer ans Limit gehen muß, unabhängig davon, wo sie letztlich landet. Diese Erkenntnis stellt sich allerdings unterschiedlich dar, wenn wir sie nach den Persönlichkeitstypen auflösen: Unter den Abstrakt-Stringenten, dem bekanntlich (vgl. Leistungsmerkmal Kreativität) kreativsten Typ, sind die gehemmten *noch* kreativer als die selbstbeherrschten und aggressiven; bei den beiden anderen Persönlichkeitstypen verhält es sich genau umgekehrt, weil dort die Gehemmten die stumpfsinnigsten sind.



Die an diese These anschließende Frage lautet, ob Aggressivität und Gehemmtheit der Persönlichkeitsentwicklung schaden und Selbstbeherrschung zur Reifung beiträgt.

---

[114] Um den TEST GEGEN DEN TREND zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung“ und als abhängige, nominale Variable „Median E!D“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Selbstbeherrschung und Reife

Wie wir gesehen haben, muß Aggressivität kein Nachteil für die Persönlichkeitsentwicklung sein; umgekehrt wird es auch keinen zwingenden Zusammenhang zwischen Selbstbeherrschung und Reife geben.

Selbstbeherrschung und Reife/Tiefe

	tief	weniger tief	Totals
selbstbeherrscht	**100**	68	74
aggr. o. geh.	0	32	26
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[115] und Interpretation 8: Tatsache ist, daß *alle* (100%) *tiefen, d.h. reifen Persönlichkeiten selbstbeherrscht* sind; aber dies trifft auch auf viele weniger reife Persönlichkeiten zu. Der Zusammenhang ist nur ein statistischer Trend (n=31, CHI-QUADRAT=2,58, α=0,1). Viel entscheidender erscheint uns die Frage, ob Selbstbeherrschung nur Lack ist, also eine äußerlich aufgetragene Oberfläche, oder ob sie die emotionale Struktur einer Persönlichkeit prägt, und damit von Innen heraus Wirkung entfaltet.

Selbstbeherrschung und emotionale Kontrolliertheit

Selbstbeherschung macht nur Sinn, wenn die Persönlichkeit damit ihre Emotionalität kontrollieren kann. Umgekehrt müßte es so sein, daß unbeherrschte, also aggressive und gehemmte Persönlichkeiten von ihren Emotionen überflutet werden und damit Opfer ihrer Emotionalität würden. Dies können wir mithilfe des Leistungsmerkmals „Umgehenkönnen mit Gefühlen“ und seiner beiden Kategeorien „Gefühle relativierend“ bzw. „Gefühle heranlassend“ überprüfen. Die Hypothese lautet, daß die Aggressiven und Gehemmten von ihren Emotionen eher überflutet werden, weil sie Gefühle nur relativieren können, während hingegen die Selbstbeherrschten ihre Emotionen steuern können, weil sie Gefühle auch an sich heranlassen können.

[115] Um den KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung 2a“ und als abhängige, nominale Variable „Tiefe 2“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Selbstbeherrschung und emotionale Ausdrucksstärke

	schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	Totals
aggressiv	**50**	**50**	100
selbstbeherrscht	35	65	100
gehemmt	**50**	**50**	100
Totals	39	61	100 (n=31)

Ergebnisse[116] und Interpretation 9: Die Hervorhebungen in der obige Tabelle zeigen uns, daß sowohl die aggressiven als auch die gehemmten Persönlichkeiten Spielball ihrer Gefühle sind, weil wie beim Münzwurf der Zufall darüber entscheidet, ob sie ihre Gefühle relativieren (50%) oder an sich heranlassen (50%).

Selbstbeherrschung und emotionale Ausdrucksstärke

	schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend	emotional ausdrucksstark = G. heranlassend	Totals
aggressiv	50	50	100
selbstbeherrscht	**35**	**65**	100
gehemmt	50	50	100
Totals	39	61	100 (n=31)

Ganz anders versuchen die Selbstbeherrschten auf ihr Gefühlsleben Einfluß zu nehmen, obwohl ihre Realität auch nicht anders geartet ist. Zum Ersten verleugnen sie (schlechte) Gefühle nicht, sondern sie versuchen deren Einfluß zu relativieren (von 50% auf 35%); zum Zweiten lassen sie überall da, wo es möglich ist (bei 65% statt nur bei 50%) (gute) Gefühle an sich heran. Dies gelingt den Selbstbeherrschten in einem Verhältnis von 1 zu 2, während die Aggressiven und Gehemmten jeweils über das zufällige 1 zu 1 nicht hinauskommen. Ein statistisches Verfahren zur Überprüfung dieses Unterschieds ist mir nicht bekannt. Als vorläufiges Ergebnis halten wir fest, daß die *Selbstbeherrschung die eigene Emotionalität etwas besser steuern hilft, also auch in dieser Hinsicht ein lohnendes Unterfangen* ist. Es erhebt sich nun die Frage, was passiert, wenn die emotionale Steuerung versagt, und die Persönlichkeit in einer kritischen Situation das Ruder herumreißen muß, um den Absturz zu vermeiden. Hilft Selbstbeherrschung auch in einer solchen Situation oder greift sie dazu kurz?

[116] Um den KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung“ und als abhängige, nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

Selbstbeherrschung und Entschiedenheit in einer kritischen Situation

Wir erwarten, daß selbstbeherrschte Persönlichkeiten in einer kritischen Situation das Ruder eher herumreißen können als ihre aggressiven und gehemmten Pendants. Wir überprüfen diese Hypohese, indem wir das Leistungsmerkmal „Entschiedenheit“ dazu heranziehen: Selbstbeherrschte gelten uns als entschiedener.

Selbstbeherrschung und Entschiedenheit

	unentschieden	entschieden	Totals
selbstbeherrscht	26	**74**	100
aggr. o. geh.	**62**	38	100
Totals	35	65	100 (n=31)

Ergebnisse[117] und Interpretation 10: So ist es auch. *Selbstbeherrschte sind mehrheitlich entschieden* (74%), ihre aggressiven und gehemmten Pendants hingegen mehrheitlich unentschieden (63%). Dieser Zusammenhang ist ein knapp[118] die Signifikanz verfehlender statistischer Trend (n=31, CHI-QUADRAT=3,43, α=0,1). *Selbstbeherrschung trägt also auch in kritischen Situationen, wo es gilt Entschiedenheit an den Tag zu legen und Flagge zu zeigen.* Daß eine *Interaktion* von Selbstbeherrschung und Entschiedenheit *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,90, $\alpha \leq 0{,}01$) nützt, zeigt sich daran, daß sie Führungsstärke hervorbringt, während sich Selbstbeherrschung und Entschiedenheit für sich genommen nicht so positiv auswirken.

Selbstbeherrschung und Entwickeltheit

Nachdem wir die positive Rolle der Selbstbeherrschung so umfassend begründen konnten, liegt nahe, daß unser globales Kriterium für Entwickeltheit damit Hand in Hand gehen müßte.

Selbstbeherrschung und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
selbstbeherrscht	**81**	40	74
aggr. o. geh.	19	**60**	26
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[119] und Interpretation 11: So ist es auch. *Entwickelte* Persönlichkeiten sind mehrheitlich (81%) *selbstbeherrscht*, ihre unentwickelten Pendants hingegen mehrheitlich aggres-

---

117 Um den KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung“ und als abhängige, nominale Variable „emotionale Ausdrucksstärke“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variablen „Selbstbeherrschung“ und „Entschiedenheit“, und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Führungsstärke“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

118 α=0,06

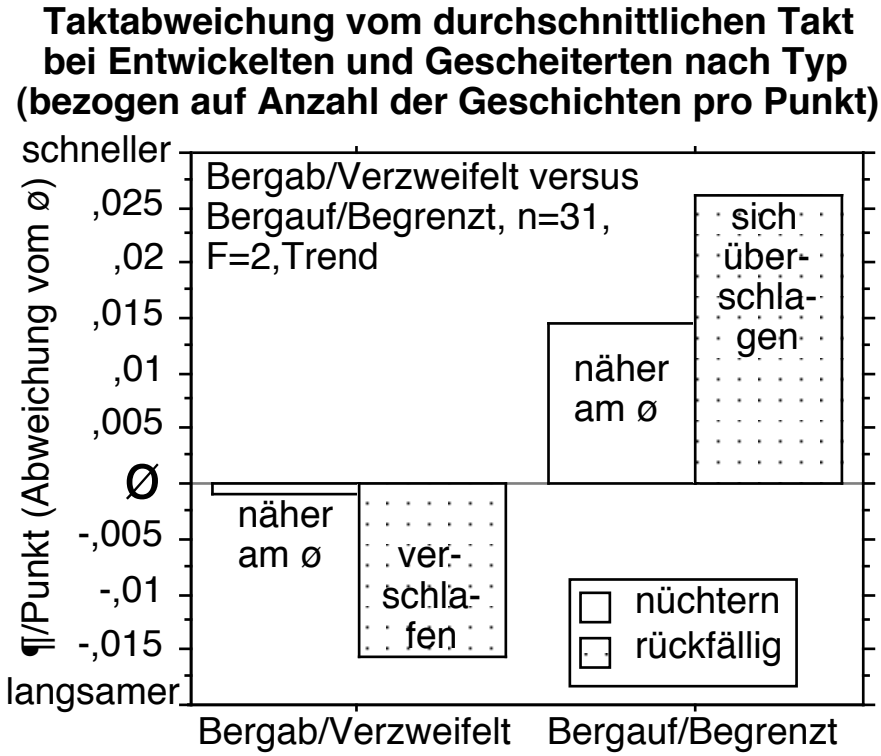
119 Um den KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Selbstbeherrschung 2a“ und als abhängige, nominale Variable „Entwickeltheit“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

siv oder gehemmt (60%). Dieser Zusammenhang ist signifikant (n=31, CHI-QUADRAT=3,64, $\alpha \leq 0{,}05$). Besonders schädlich wirkt sich die Aggressivität aus, weil die Hälfte der Aggressiven einem Rückfall erliegt, deutlich mehr als bei den beiden anderen Gruppen.

1.0.17. Taktgefühl: taktvoll statt taktlos

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen (hier: -61,94 bis +68,21) Leistungsmerkmals: Dieter (Punktwert +0,26) und Michaela (Punktwert -0,36) sind vollkommen *takttreu*, während Bettina (Punktwert -61,94) den Takt verschläft, und Lisa sich förmlich überschlägt (Punktwert +68,21). Dieter und Michaela gelten uns als *taktvolle* Menschen.

Definition des Leistungsmerkmals „Taktgefühl“: Eine Persönlichkeit ist *taktvoll*, wenn sie einfühlsam gegenüber den Gefühlen und der Stimmung anderer Menschen ist. Wir operationalisieren Taktgefühl als Takttreue. Eine Persönlichkeit ist *takttreu*, wenn sie den (durchschnittlichen) Takt hält anstatt aus ihm zu geraten; dabei bieten sich zwei Fehltrittarten an: entweder ihn zu verschlafen oder sich zu überschlagen. Takttreue verfügen über ein gutes Gefühl für den Rhythmus des Geschehens.



Takttreue nach Entwickeltheit und Scheitern bei den aposterioristischen Bergab/Verzweifelten und den aprioristischen Bergauf/Begrenzten

Ergebnisse[120] und Interpretation: Die Entwickelten sind unabhängig von ihrem Persönlichkeitstyp takttreuer als die Gescheiterten (*nicht signifikant*). Wir sehen, daß die aposterioristischen Bergab/Verzweifelten langsamer und die aprioristischen Bergauf/Begrenzten schneller als der maßgebliche durchschnittliche Takt sind (*statistischer Trend*, n=31, ANOVA-F=1,84, $\alpha \leq 0{,}1$). Der Takt ist also in jedem Fall zu halten. Die aposterioristischen Bergab/Verzweifelten nähern sich hypothesengemäß der *Takttreue* von hinten, während sich die aprioristischen Bergauf/Begrenzten ihr von vorne nähern. Entsprechend verhalten sich die Gescheiterten: die gescheiterten Bergab/Verzweifelten *verschlafen* und die aprioristischen Bergauf/Begrenzten *überschlagen sich*.

1.0.18. Umgehenkönnen mit Gefühlen: Gefühle an sich heranlassend oder relativierend statt sie abspaltend

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Bettina gehört zu den Persönlichkeiten, die es gewohnheitsmäßig bevorzugen, ihre *Gefühle* an sich *heranzulassen* während hingegen Gero seine Gefühle eher *relativiert*. „Umgehenkönnen ...“ ist gleichbedeutend mit dem Leistungsmerkmal „Ausdrucksstärke“: hier interpretieren wir dieselben Daten anders; die *gefühlsmäßig ausdrucksstarke* Bettina gilt uns als *heranlassend*, und das *schwach ausgeprägte Gefühlsleben* Gero‘s kategorisieren wir als *relativierend*. Dementsprechend lauten die beiden Kategorien *„schwach ausgeprägtes Gefühlsleben = G. relativierend“* und *„emotional ausdrucksstark = G. heranlassend“*.

Definition des Leistungsmerkmals „Umgehenkönnen mit Gefühlen“: eine optimal entwickelte Persönlichkeit *kann mit ihren Gefühlen umgehen*; sie läßt sie entweder an sich heran oder relativiert sie anstatt die emotionalen Objekte zu verleugnen und die dazugehörigen Gefühle damit abzuspalten; bei Optimalentwicklern unterscheiden wir demgemäß zwischen den *Heranlassenden* und den *Relativierenden*. Eine Abspaltung mündet unter gewissen Voraussetzungen in einer *psychischen Störung*; dies wird etwas näher beim Leistungsmerkmal „Psychische Normalität“ erläutert. Ausdrucksstärke als *äußerer* und Umgehenkönnen mit Gefühlen als *innerer* Vorgang sind nur theoretisch etwas Entgegengesetztes; empirisch sind sie für uns ein und dasselbe. Bei unserer Stichprobe von Optimalentwicklern dürfen wir die beiden Leistungsmerkmale „Umgehenkönnen mit Gefühlen“ und „Ausdrucksstärke“ (siehe dort) gleichsetzen. Bei anderen Stichproben halten wir das, solange der Beweis dafür nicht erbracht ist, für nicht zulässig.

---

[120] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/.‰(Abw.v.ø)“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

1.0.19. Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit und (2.0.8.) den Erfolg statt unzuverlässig

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 4,71459 bis 5,23191) und kategorialen (2) Leistungsmerkmals: Michael (Punktwert 5,21613) und Claudia (Punktwert 5,02303) sind *zuverlässige*, während hingegen Ursula (Punktwert 4,71459) und Sylvia (Punktwert 4,98151) *unzuverlässige* Persönlichkeiten sind.

Definition des Leistungsmerkmals „Zuverlässigkeit“: Eine Persönlichkeit ist *zuverlässig* in persönlicher oder beruflicher Hinsicht, wenn sie dauerhaft so handelt wie abgemacht anstatt etwas anderes zu tun. Auf eine zuverlässige Persönlichkeit kann man sich *verlassen*, auf eine unzuverlässige nicht; das gilt auch für die Person selbst (vgl. Leistungsmerkmal „Intuitivität“).

a) Zuverlässigkeit in Hinblick auf die Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
unzuverlässig	69	31	100
zuverlässig	**100**	0	100
Totals	84	16	100 (n=31)

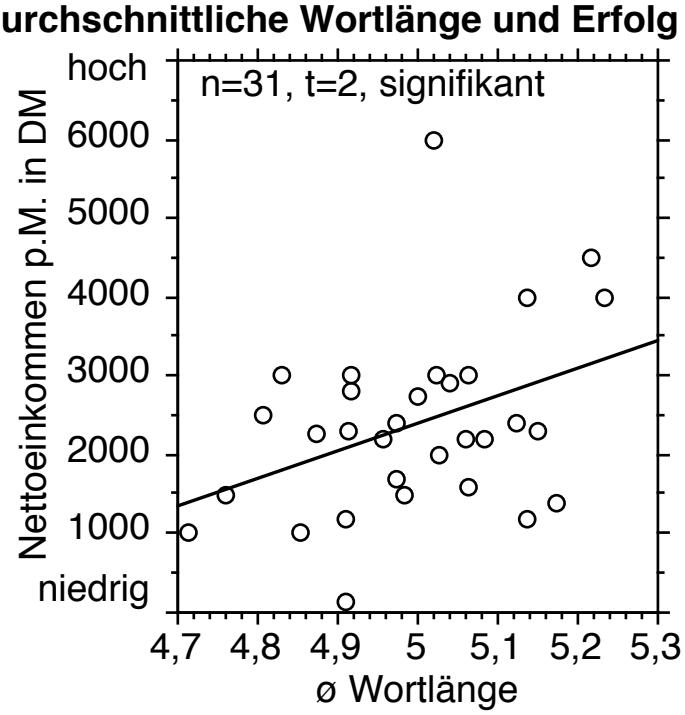
Ergebnisse[121] und Interpretation: Gesprochene Wörter sind die Bausteine des lebendigen Denkens. Wer Stein, d.h. längere Worte, auf Stein fügt, ist zuverlässig; wer nur Mörtel als Füllsel, d.h. kürzere Worte verwendet, gilt uns als unzuverlässig. Die fünf gilt uns als *absoluter* Wert[122], ab dem *Zuverlässigkeit* gegeben ist. *Alle* diejenigen, die zuverlässig sind, sind auch entwickelt; auch statistisch ist der Zusammenhang zwischen charakterlicher Zuverlässigkeit und persönlicher Entwickeltheit *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=5,58, $\alpha \leq 0{,}01$; und FISHER'S EXACT PROPABILITY p=0,04). Entwickelte bilden Wörter, die im Durchschnitt länger sind als fünf Zeichen, Gescheiterte *immer* (100%) kürzere.

---

121 Um die KREUZTABELLIERRUNG zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Zuverlässigkeit (nom.)“ und als abhängige, nominale die Variable „Nüchternbleiben“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

122 Arithmetisches Mittel größer 5

b) Zuverlässigkeit in Hinblick auf den Erfolg



Charakterliche Zuverlässigkeit in Hinblick auf den Erfolg

Ergebnisse[123] und Interpretation: Wörter sind die elementaren kognitiven Bausteine unserer komplexeren Sprecheinheiten Nebensatz, Hauptsatz und Geschichte. Es gibt kurze Wörter wie „die“ oder lange wie „Risikosituation“. Die durchschnittliche Wortlänge bestimmt den Erfolg (LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT-t=2,26, $\alpha \leq 0{,}05$) statistisch *signifikant*.

Übrigens verhalten sich Quantität und Qualität, wie es einem der Alltagsverstand nahe legt: nicht wer ein langes Interview machen darf, kommt bei der Wortlänge und damit beim Erfolg gut weg; genau umgekehrt ist es. Die Vielredner haben wenig Substanz, weil sie kurze Worte benutzen und die Wenigredner haben viel Substanz, weil sie lange Worte benutzen (n=31, LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT t = –2,43, $\alpha \leq 0{,}05$[124]).

Die durchschnittliche Wortlänge läßt sich besonders einfach messen und stellt deswegen eine vielversprechende Meßmethode in der Persönlichkeits- und Entwicklungspsychologie dar.

---

123 Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „ø W Länge“ und als abhängige, kontinuierliche Variable das „Nettoeinkommen p.M. in DM“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

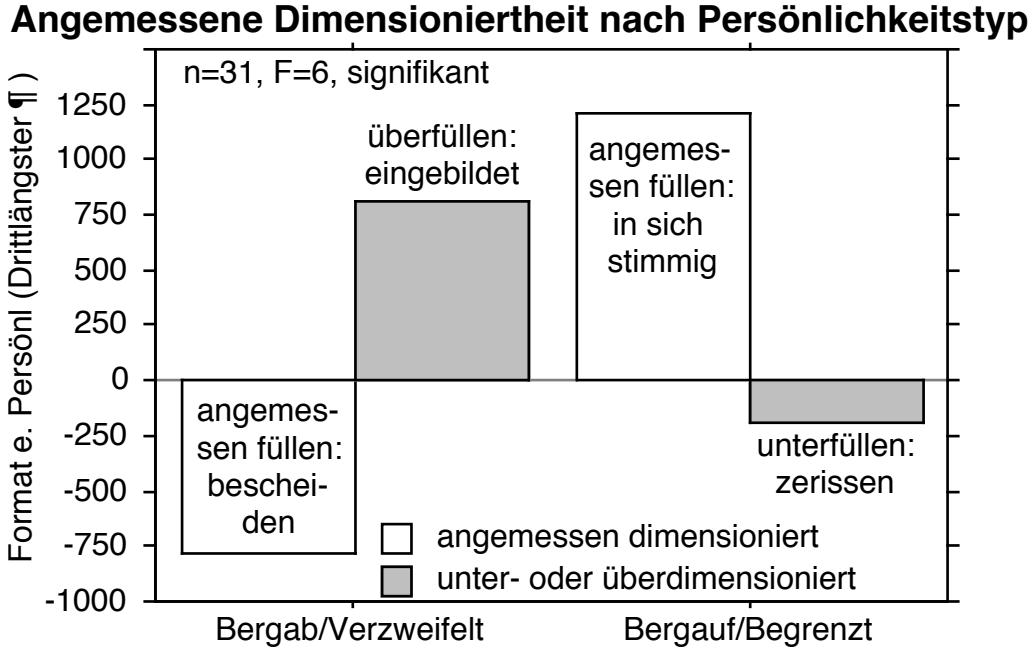
124 Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „Worte#“ und als abhängige, kontinuierliche Variable das „ø W Länge“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

1.1. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften optimal entwickelter Introvertierter (Bergab/Verzweifelt)

1.1.1. Bescheidenheit: bescheiden statt eingebildet

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Claudia und Klaus vom Persönlichkeitsyp Bergab/Verzweifelt sind *bescheiden*; damit haben sie sich angemessen dimensioniert statt eingebildet zu sein.

Definition des Leistungsmerkmals „Bescheidenheit“: Für die Bergab/Verzweifelten ist es besser *bescheiden* statt eingebildet zu sein; diese kompensatorische Tugend ist ein gangbarer Weg, den diejenigen gehen sollten, denen es (noch) an Format (vgl. Leistungsmerkmal) mangelt: sie sollen sich zurücknehmen können, den Ball flach halten und auf dem Teppich bleiben statt abzuheben, eingebildet zu sein oder überheblich aufzutreten. Die Bergauf/Begrenzten hingegen sollten auf ihre Stimmigkeit achten, indem sie herausfinden, was zu ihnen passt und es dann umsetzen, statt sich aus dem Konzept bringen zu lassen. Bescheidenheit bedeutet formal, daß sich Bergab/Verzweifelte angemessen eindimensional dimensionieren statt sich unangemessen zweidimensional überzudimensionieren.



Ergebnisse[125] und Interpretation: Wir stellten bereits fest, daß „weder die Stimmigkeit *per se* noch der Persönlichkeitstyp *per se* einen Unterschied bezüglich der persönlichen Entwickeltheit“ macht (vgl. Leistungsmerkmal „Stimmigkeit“ Punkt 2). Daraus schliessen wir, daß es

[125] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „BVZBB“ und „BVZBB-Dimensioniertheit“ als unabhängige, nominale und die Variable „Format e. Persönl (Drittlängster ¶)“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

die *Interaktion* zwischen dem Persönlichkeitstyp und der Dimensioniertheit ist, die ein optimales Format ausmacht. Dies können und werden wir mit einer Varianzanalyse überprüfen. Natürlich ist abstrakt betrachtet zweidimensional besser als eindimensional; nicht nur in der Mathematik, sondern auch in der Entwicklungspsychologie setzt aber das Eine das Andere voraus. Und, was man auch bedenken sollte: Man kann nicht in zwei Disziplinen, d.h. Dimensionen Weltmeister sein: kein Optimalentwickler kann überall entwickelt sein. Entscheidend ist, daß sich jede Persönlichkeit ihrem eigenen Typ entsprechend dimensioniert.

Persönlichkeitstypgemäß entspricht es den Bergab/Verzweifelten, wenn sie bescheiden sind und den Bergauf/Begrenzten, wenn sie in sich stimmig sind. Nun lautet die zu überprüfende Hypothese: die bescheidenen Bergab/Verzweifelten halten ihr Format bescheiden flach, während die in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten ihr Format flächendeckend maximieren; angemessen dimensionierende Persönlichkeiten füllen auch ihr Format typgemäß aus. Die empirische Überprüfung ergibt: Weder der Haupteffekt ‚Persönlichkeitstyp' - Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt - noch der Haupteffekt ‚Dimensioniertheit' - unter-/über dimensioniert vs. angemessen dimensioniert - zählen für sich, sondern hypothesengemäß ist nur die *Interaktion* zwischen Beiden statistisch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=6,29, $\alpha \leq 0{,}01$): während die angemessen dimensionierten Bergab/Verzweifelten ihr Format bescheiden füllen, *über*frachten es die unangemessen dimensionierten; bei den Bergauf/Begrenzten verhält es sich erwartungsgemäß spiegelbildlich: die angemessen dimensionierten füllen ihr Format flächendeckend während die unangemessen dimensionierten es *unter*füllen.

1.1.2. Entschiedenheit: positiv oder negativ entschieden statt unentschieden

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: der introvertierte Gerd und die extravertierte[126] Lisa sind entschlossene Persönlichkeiten, die gleichzeitig *entschieden* sind, wobei typgemäß die Entschiedenheit des bergab/verzweifelten Gerd's *negativ* und die der bergauf/begrenzten Lisa *positiv* ausgeprägt ist. Michael und Ingrid, die ebenfalls entschlossene Persönlichkeiten sind, mangelt es an Entschiedenheit; sie sind *unentschieden.*

Definition des Leistungsmerkmals „Entschiedenheit": Eine Persönlichkeit ist *entschieden*[127] statt unentschieden, wenn sie sich nach Prüfen, Vergleichen oder kurzem Besinnen in einem

[126] Es sei an dieser Stelle noch einmal (1997) daran erinnert, daß Bergab/Verzweifelt mit Introversion und Bergauf/Begrenzt mit Extraversion im C.G.Jung'schen Sinne gleichgesetzt werden darf.

[127] Die Entschiedenheit subsumieren wir theoretisch unter die Entscheidungskompetenzmeinung. Bitte lesen Sie zu diesem Begriff in Seyrer 1997 zur Entscheidung: Kapitel III: 2*2-Entscheidungskompetenz: Was = richtig? 3.1. Entscheidungskompetenz I 3.2. Entscheidungskompetenz II 3.3. Entscheidungskompetenzmeinung 3.4. Fragestellung: „Im Rahmen des Ansatzes der Differentiellen Optimalentwicklung interessieren wir uns naturge-

Entschluß, der auf einer *entschlossenen* Haltung beruht, ihre Wahl zwischen zwei Zielen trifft *und* dazu eine eindeutige Meinung hat und beibehält. Die entschiedene Entscheidungskompetenzmeinung (Seyrer 1997, Kap. III Differentielle Optimalentwicklung der Entscheidungsregulation) kann bezüglich eines nützlichen einfachen oder auch eines nützlichen schwierigen Ziels entwickelt werden. Wir interessieren uns mit unserer Formel „Entschiedenheit" nicht für den Inhalt des Gesagten, sondern für das Gemeinte; indem wir messen, *wie* er formal *gesagt* wird, erfassen wir, ob das Individuum das, was es sagt auch meint oder nicht. Um dies zu bestimmen, müssen wir wissen, wer meint, d.h. welchen *Persönlichkeitstyps* der Meinende ist: Bergab/Verzweifelt *oder* Bergauf/Begrenzt. Die Entschlossenheit setzen wir unabhängig vom Typ mit praktizierter Nüchternheit gleich.

Entschiedenheit und Entschlossenheit

	nüchtern = entschlossen	rückfällig = unentschl.	Totals
unentschieden	23	**100**	35
entschieden	**77**	0	65
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[128] und Interpretation 1: Für alle Optimalentwickler gerechnet, ist der Zusammenhang zwischen Entschiedenheit und Entwickeltheit statistisch[129] *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT = 10, $\alpha \leq 0{,}001$; FISHER'S EXAKTE WAHRSCHEINLICHKEIT p=0,002), was hier aber nicht viel besagt.

Entschiedenheit bei Nüchternen nach Persönlichkeitstyp

	Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt	Totals
unentschieden	27	0	23
entschieden	**73**	100	77
Totals	100	100	100 (n=26 Nücht.)

---

mäß besonders für Optimalitätsentwicklungen von einem schlechte(re)n zu einem weniger schlechten, besseren, guten oder optimalen Zustand. Das generelle Ziel dieses Kapitels ist es, das Zustandekommen von *optimaler Entscheidungskompetenz* aufzuklären. Deswegen wollen wir im Rahmen dieses Aufsatzes zwei Fragen beantworten: Erstens, wie kommt es zu einer richtigen Entscheidung(I) für ein nützliches Ziel, nachdem man sich schon einmal dauerhaft falsch für ein schädliches Ziel entschieden hatte? Zweitens, wie kommt es zu einer richtigen Entscheidung(II) für ein schwieriges (nützliches) Ziel, obwohl sich die Entscheidung für ein einfaches, nützliches Ziel schon gut bewährt hat?" Diese Frage haben wir bereits erfolgreich abgearbeitet. Es geht uns also in dem jetzigen Zusammenhang nur noch um die Frage, wie sich die *optimale Entscheidungskompetenzmeinung* zur vorhandenen vs. fehlenden Entscheidungskompetenz I/II verhält.

[128] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Entschiedenheit" als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31). Anschließend splitteten wir die Stichprobe (n=31) mittels der Variable „Nüchternbleiben" in n=5 Rückfällige und n=26 Nüchterne.

[129] Dieses Ergebnis sollte erst nach einer Replikation als gesichert angesehen werden, weil wir die Formel induzierten.

Ergebnisse[130] und Interpretation 2: Hypothesengemäß meinen (fast) alle Optimalentwickler, was sie tun. Entschiedenheit ist eine persönlichkeitstypspezifische Variable, d.h. ohne Angabe des Persönlichkeitstyps läßt sich Entschiedenheit gar nicht bestimmen: We do it our way! 73% (n=22) aller entwickelten Bergab/Verzweifelten und 100% (n=4) aller entwickelten Bergauf/Begrenzten sind entschieden, während hingegen jeweils 100% aller rückfälligen, hier gleichbedeutend mit unentschlossenen Optimalentwicklern beiden Typs unentschieden sind. Manch Einer kommt also auch unentschieden gut durchs Leben, aber es bleibt riskant!

Differentielle Persönlichkeitspsychologie der Entschiedenheit:

Im wirklichen Leben muß man sich immer entscheiden und bekommt die schädlichen oder nützlichen Folgen auch *wirklich*[131] zu spüren.

Qua definitione entscheiden *alle* nüchternen Optimalentwickler kompetent. Wir schließen aus, daß sich jemand für Nüchternheit entscheidet, aber Drogen nimmt. Differentiell betrachtet entscheide ich mich optimalerweise entweder *für* nützliche Ziele oder *gegen* schädliche: die Bergauf/Begrenzten treffen typgemäß PRO- und die Bergab/Verzweifelten CONTRA-Entscheidungen (1997, Kap. III). Deswegen erwarten wir auch bei der Entscheidungskompetenzmeinung, daß sich *kein* optimal entwickelter Bergab/Verzweifelter auf *schädliche* Ziele einläßt, und daß *alle* optimal entwickelten Bergauf/Begrenzten nur *nützliche* Ziele verfolgen. Persönlichkeitstypgemäß das Schlechte meiden oder das Gute tun (1984 S. 131), auch im Meinen, lautet die Hypothese.

Optimal entwickelte Bergab/Verzweifelte lassen sich auf die Realität so ein wie sie ist. Die Bergab/Verzweifelten orientieren sich an IST-Werten, die Bergauf/Begrenzten an SOLL-Werten (1997, Kap.II.5); nehmen wir an, daß sich die Bergab/Verzweifelten gut auf das, was IST einlassen können und daß sich die Bergauf/Begrenzten gut danach richten können, was sein SOLL. Nehmen wir weiter an, daß das IST so oder anders ist und ähnlich einer Münze eine Vorder- und eine Rückseite hat, und daß das SOLL eine Regel wie beispielsweise „nüch-

---

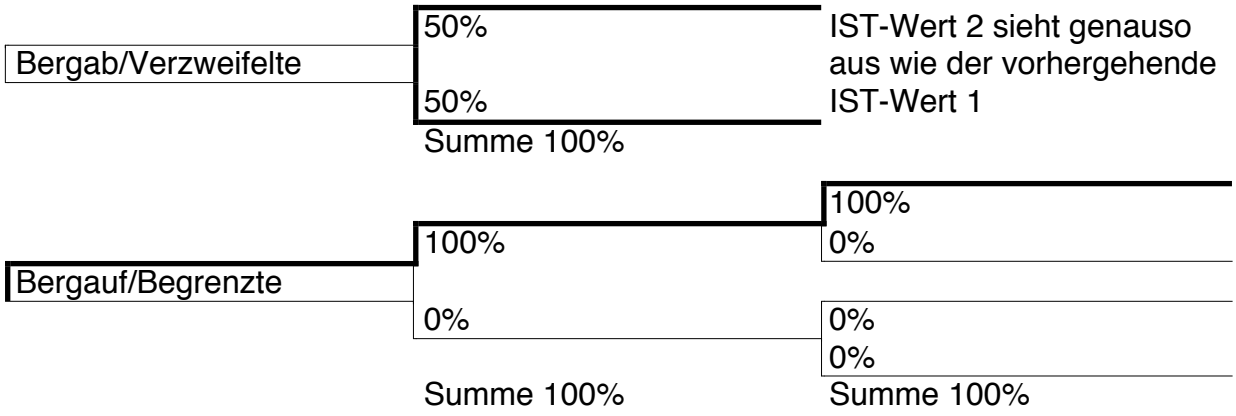
130 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Entschiedenheit“ als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31). Anschließend splitteten wir die Stichprobe (n=31) mittels der Variable „Nüchternbleiben“ in n=5 Rückfällige und n=26 Nüchterne.

131 Wir haben uns schon ausführlich mit dem ähnlichen Fall in der Entwicklungspsychologie auseinandergesetzt, die bei der Entwicklungsdefinition auf die *Höher*entwicklung (1997, Kap. VII) verzichtet. Philosophisch gesehen gehen wir von einer Dialektik von Subjekt und Objekt aus, während die experimentalpsychologischen Kognitionspsychologen aus unserer Sicht Subjektivisten sind, weil sie als Forscher die Subjekte in ihre Forscherrealität hineinsetzen.
Aus der Sicht der Differentiellen Optimalentwicklung gibt es zwar im Gegensatz zur Kognitionspsychologie objektive Tatsachen (Krampen 1987 in Seyrer 1997, Kap.III.3), aber keine Tatsachenentscheidungen; natürlich erkennen wir an, daß es Entscheider gibt, die - irrtümlich - daran glauben, eine Tatsachenentscheidung zu fällen, z.B. Schiedsrichter im Fußball.

tern leben“ ist. Unter diesen Voraussetzungen müßten Bergab/Verzweifelte sich am besten *hälftig* an dem einen und *hälftig* an dem anderen IST-Wert orientieren und die Bergauf/Begrenzten müßten sich *hundertprozentig* an ihre einzige Regel halten. Kombinieren wir die beiden letzten Hypothesen, ergeben sich pro Persönlichkeitstyp zwei Ausprägungen:

Bergab/Verzweifelt wirft jedes Mal die Münze, wenn sie handelt; danach attribuiert sie den (Miß)Erfolg: ex-post-facto	läßt sich auf die Vorderseite des IST-Wert 1 genauso wie auf seine Rückseite jeweils zu 50% ein.	läßt sich auf die Vorderseite des IST-Wert 2 genauso wie auf seine Rückseite jeweils zu 50% ein.
Bergauf/Begrenzt hält sich grundsätzlich an die Regel, wenn sie handelt: a-priori	ist am SOLL-Wert 1 zu 100% und an allem Anderen zu 0% orientiert.	ist am SOLL-Wert 2 zu 100% und an allem Anderen zu 0% orientiert.

Stellen wir die Tabelle als Baum dar, ergibt sich folgendes Bild:



Noch ein wichtiger Unterschied: Aus der IST- vs. SOLL-Wertorientierung der beiden Gruppen leitet sich eine weitere Schlußfolgerung ab. Wenn ich mich als Bergab/Verzweifelter an einem zweiten IST-Wert orientiere, ist der per se anders gelagert als der Erste und das Spiel fängt von vorne an; wenn ich mich als Bergauf/Begrenzter hingegen an einem zweiten SOLL-Wert orientiere, wird die erste Regel dadurch nicht schlecht; sie gilt weiter. Daraus folgt, daß IST- und SOLL-Werte unterschiedlich verknüpft werden *müssen*. Verknüpft man logisch mit ODER, nennen wir das ‚ODERn‘, verknüpft man logisch mit UND, nennen wir das ‚UNDen‘. Während die Bergab/Verzweifelten prinzipiell bei ihrer CONTRA-Entscheidung gegen ein schädliches Ziel ‚ODERn‘, ‚UNDen‘ die Bergauf/Begrenzten bei ihrer PRO-Entscheidung für ein nützliches Ziel (vgl. Seyrer 1997, S.49). Erstere gehen so ODER anders ODER noch anders heran, je nachdem was in der Realität vorliegt: wenn in der *Realität* Gleichverteilung vorliegt, wie z.B. bei links vs. rechts, gehen sie entsprechend nachdem fifty-fifty-Prinzip vor, d.h. dann verteilen sich die Bergab/Verzweifelten immer hälftig: die eine Hälfte[132] gipfelt die zweitlängste Geschichte links, die andere rechts; die eine Hälfte gipfelt die drittlängste Geschichte auf der gleichen, die andere auf der gegenüberliegenden Seite zur

[132] 100% sind jeweils n=26 Bergab/Verzweifelte, die Hälfte davon 13. Variable: „ZL mit opt.Höhe“, „Zweitl.&Drittl. ¶ auf der =# Seite“, „Nüchternbleiben“.

zweiten Geschichte. Der spezifische Kompetenzvorsprung der Bergab/Verzweifelten besteht im ‚*First things first!*'; sie widmen sich zuallererst der *ersten* und *wichtigsten* Entscheidungsmöglichkeit, der Frage: wohin gipfle ich *zweit*?

Gleichverteilung beim Zweitgipfeln der Bergab/Verzweifelten:

	nüchtern	rückfällig	Totals	
Linksgipfler	13	0	**13 (50%)**	**(50%)**
Rechtsgipfler	9	4	**13 (50%)**	
Totals	22	4	26	

Gleichverteilung beim Drittgipfeln im Verhältnis zum Zweitgipfel:

	nüchtern	rückfällig	Totals	
gegenüberliegenden	11	2	**13 (50%)**	**(50%)**
gleichen	11	2	**13 (50%)**	
Totals	22	4	26	

Als *ex-post-facto*-bilanzierende lernen sie ihre Lektion erst *danach*; sie gehen typgemäß *empirisch* anstatt *deduktiv* heran. Damit hat sich bei der 2er-Typologie (Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzter) wie schon so oft unser Rückgriff auf die Piaget'sche[133] Unterscheidung von *konkreten* vs. *formalen* Operationen bewährt: alle entwickelten Bergab/Verzweifelten „beziehen sich direkt auf die manipulierbaren Objekte", indem sie beispielsweise *konkret* links zweitgipfeln, während hingegen alle entwickelten Bergauf/Begrenzten *formal* operieren, indem sie als in sich Stimmige dort weitschwingen, wo sie auch hochgipfeln.

---

[133] Zitat Seyrer 1997: „Offensichtlich und einfach läßt sich die Piaget'sche 2er-Typologie konkret-formal zu unserer zuordnen: "Die konkreten Operationen beziehen sich direkt auf die manipulierbaren Objekte ..., die formalen Operationen hingegen beziehen sich auf Aussagen, d.h. auf Hypothesen und nicht mehr auf Objekte, was im ersten Moment ein totaler Bruch zu sein scheint, der historisch der deduktiven griechischen Geometrie ... und der 'empirisch' genannten Geometrie der ägyptischen Vermesser entspricht" (Piaget, GW 1975, Band 8, Kap.II, S.215ff.). Unmittelbar läßt sich der Bezug zur 'empirischen' Ex-post-facto-Bilanz der Bergab/Verzweifelt-Gruppe und zur deduktiven A-priori-Bilanz der Bergauf/Begrenzt-Gruppe herstellen; letztere beziehen sich insofern auf die zitierten Aussagen, als sie sich beispielsweise anläßlich ihres Entzuges an ihre vergangenen guten Gefühle - also keine äußeren Objekte! - erinnern, die jetzt fehlen: "Das war nicht mehr so wie früher, keine Entspannung". Auch das Vergleichen von Valenzen drogenbezogener vs. drogenantagonistischer Ziele läßt an die Piaget'schen Versuchsanordnungen denken."
Wir unterschieden analog Piaget zwischen dem relativen Empirismus der Bergab/Verzweifelten und dem relativen Deduktionismus der Bergauf/Begrenzten (1997, Kap. III.7). Im Persönlichkeitsmerkmal Entschiedenheit ist der bergab/verzweifelte Empirismus *relativ*, weil ‚gegenüberliegend' dritt- und viertzugipfeln schon *formal* operiert: wenn ich links/rechts drittgipfle, dann gipfle ich rechts/links viert, d.h. wenn ich auf einer beliebigen Seite drittgipfle, viertgipfle ich nicht auf der gleichen Seite, sondern gegenüber. Der bergauf/begrenzte Deduktionismus ist ebenfalls *relativ*, weil sich jeder optimal entwickelte Bergauf/Begrenzte dafür entscheidet, *konkret* rechts zweitzugipfeln, auch wenn er das macht, weil er der Regel folgt.

Die BVZ[134] gipfeln links ...	ODER rechts-links-rechts ...	ODER schwingen links ...
13 von 26 BVZ= 50%	+2 = 15 von 26 BVZ = +8%	+1 = 16[135] von 26 BVZ =+4%
Zweit- zum Erstgipfel: nüchtern rückfällig Totals Linksgipfler 13 0 13 Rechtsgipfler 9 4 **13 (Rest->)** Totals 22 4 26	**Dritt- und Viertgipfel auf ... Seiten:** nüchtern rückf. Totals gegenüberliegenden 2 0 2 gleichen 7 4 **11 (Rest->)** Totals 9 4 13	**Schwinge:** nüchtern rückf. Totals Linksschwinger 1 0 1 Rechtsschwinger 6 4 **10 (Rest ->)** Totals 7 4 11
CHI-QUADRAT=4,72 a≤0,05	nicht signifikant	nicht signifikant
13 von 22 nüch. = 59% erklärt	+2 =15 von 22 = +9% erklärt	+1 =16 von 22 = +5% erklärt
Insgesamt können wir bei den Bergab/Verzweifelten mittels unserer Variablen bescheidene (59+9+5=) 73% der *linken Entschiedenheit* aufklären: wesentlich ist, daß sie typgemäß links zweitgipfeln; es bleiben 27% der entwickelten Bergab/Verzweifelten nicht aufgeklärt.		
Ergebnis: ***K e i n*** Linksgipfler ist rückfällig;	**Ergebnis**: Vom Rest ist ***k e i n*** gegenüberliegend Dritt-Viert-Gipfelnder[136] rückfällig.	**Ergebnis**: Vom Rest ist ***k e i n*** Linksschwinger rückfällig.
Wertung: Die Bergab/Verzweifelten, die die ihre zweitwichtigste Geschichte vorne plazieren, also links zweitgipfeln, fahren von vorneherein *optimal*. Sie praktizieren *am besten von Allen* den Chiasmus von Sprechen und Handeln: sie sprechen aprioristisch und handeln aposterioristisch. Denjenigen, denen das mißlingt und,	die ihre zweitwichtigste Geschichte nur hinten plazieren, haben noch die Chance, auf *neuem* Terrain, dem von dritt- und viertlängster Geschichte, ihr Defizit wettzumachen; indem sie beide Gipfel einander gegenüberliegend wie ein Hausgiebeldach aufspannen, halten sie ihr inneres Gleichgewicht. Denjenigen, denen auch das mißlingt, bleibt als	letzter Ausweg nach vorne, d.h. links zu schwingen. Damit steuern sie ihrem nicht typgemäßen Rechtsgipfeln auf den letzten Drücker kompetent entgegen.
Der Rest (n=6 von 22 nüchternen Bergab/Verzweifelten) ist nicht entschieden, obwohl er sich richtig entschieden hat; ihm mangelt es an entschiedener Haltung, obwohl er entschlossen war und ist.		

134 Bergab/Verzweifelt; Variable: „ZL¶-Gipfel vor or n. HG“, „Drittl.&Viertl.¶ auf der =# Seite“, „L-R Schwinge“, „BVZBB“, „Nüchternbleiben“.

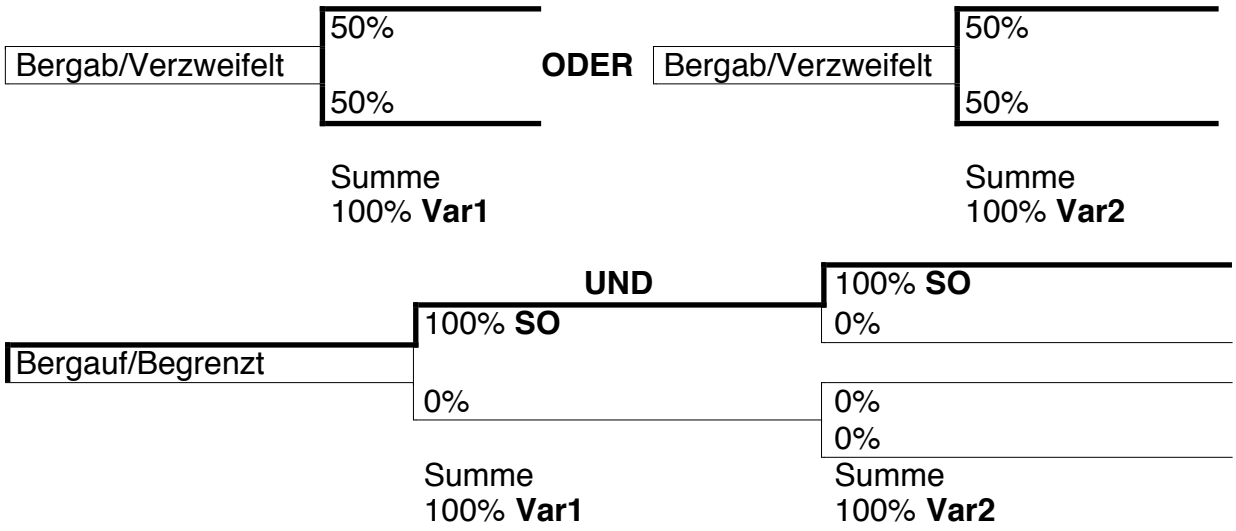
135 Interessant ist, daß von den zehn verbleibenden Rechtsschwingern eine andere Variablen, die nicht in unseren jetzigen Argumentationszusammenhang gehört, die entwickelten von den gescheiterten Persönlichkeiten unterscheiden hilft: 4 von 6 Nüchternen weisen eine Wortlänge größer fünf auf, aber keiner der vier Rückfälligen.

136 Der längste und zweitlängste Gipfel können gemäß unserem 3*5er-Modell (1997) als primärer und der dritt- und viertlängste Gipfel als sekundärer Bereich verstanden werden.

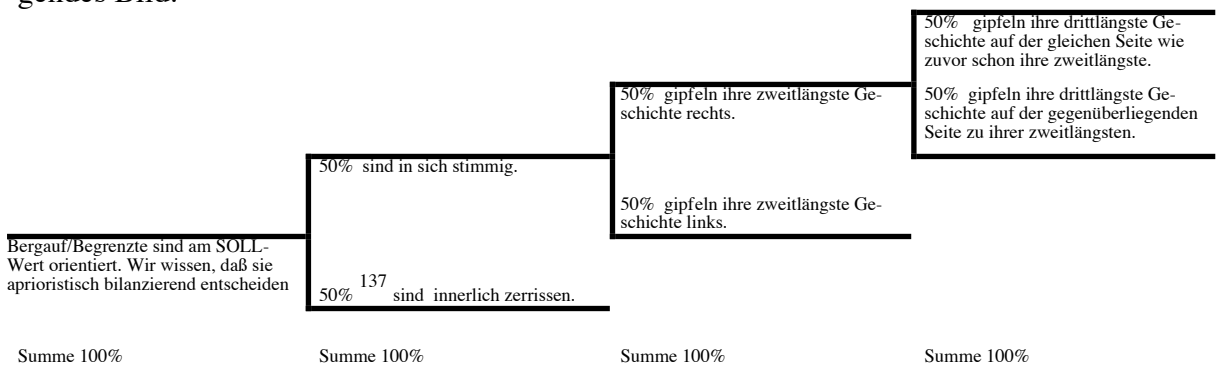
Entscheidungen sind immer Werturteile:

1. Entscheiden sich die Bergab/Verzweifelten gegen schädliche Ziele, und das ist ihre *Stärke*, *ODERn* sie dafür IST-Werte.
2. Entscheiden sich die Bergauf/Begrenzten für nützliche Ziele, und das ist ihre *Stärke*, *UNDen* sie dafür SOLL-Werte.

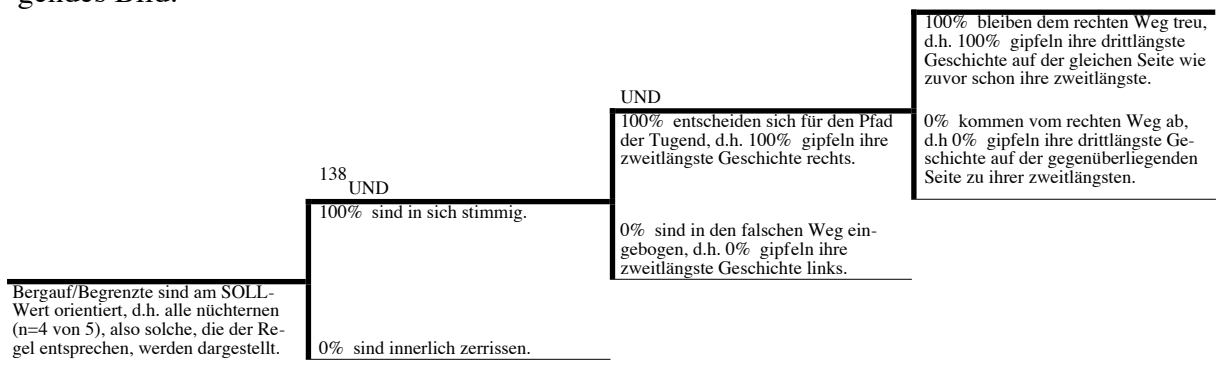
Stellen wir dies als Baum dar, ergibt sich folgendes Bild:



1. Füllen wir den Entscheidungsbaum mit den *statistischen* Erwartungswerten, ergibt sich folgendes Bild:



2. Füllen wir den Entscheidungsbaum mit unseren *empirischen* Ergebnissen, ergibt sich folgendes Bild:



Empirische Ergebnisse für den Persönlichkeitstyp Bergauf/Begrenzt:

	nüchtern	rückfällig	Totals	
in sich stimmig	**100%**	0	4	0
innerlich zerrissen	0	100	1	5
Totals	100	100	n=5	

	nüchtern	rückfällig	Totals	
Linksgipfler	0	0	0	0
Rechtsgipfler	**100%**	100	5	5
Totals	100	100	n=5	

	nüchtern	rückfällig	Totals	
gegenüberliegenden	0	100	0	0
gleichen	**100%**	0	5	5
Totals	80	20	n=5	

Wir erwarten, daß entwickelte Bergauf/Begrenzte Regeln befolgen, weil sie sich qua Typ an SOLL-Werten orientieren. Ihr typspezifischer Vorzug ist: „*Wir sind die Guten!"*

Ergebnis[139] und Interpretation: ***A l l e*** nüchternen Bergauf/Begrenzten (n=4) sprechen *regelgerecht*, wie wir es in unser Hypothese formulierten, während sich die rückfälligen (n=1)

---

137 Bei allen drei Elementen der Entscheidungskompetenzmeinung beträgt die Wahrscheinlichkeit für ein Ereignis 1/2, weil es immer nur 2 Ausprägungen mit gleicher Wahrscheinlichkeit gibt. *Formale* und *konkrete* Elemente unterscheiden sich nur im Entscheidungsspielraum: Beim *formalen* Element hat das Individuum echte *Wahlfreiheit* (links-links *oder* rechts-rechts wird zu 'in sich stimmig', links-rechts *oder* rechts-links wird zu 'innerlich zerrissen' multipliziert), während es sich bei den *konkreten* Elementen jeweils zwischen nur zwei Ausprägungen ('links' vs. 'rechts', 'auf der gleichen' vs. 'auf der gegenüberliegenden' Seite) entscheiden soll und muß.

138 UND bedeutet, daß die vier Nüchternen sowohl „in sich stimmig" als auch „Rechtsgipfler" sowie „auf der gleichen Seite" drittgipfeln während Rückfällige immer aus dieser Reihe tanzen.

139 Um die drei KREUZTABELLIERUNGEN zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Format e. Persönl. (LL/RR)", „ZL¶-Gipfel vor or n. HG" und „Zweitl.&Drittl. ¶ auf der =# Seite" als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31). An-

nicht an die Regeln halten. Entwickelte bergauf/begrenzte Persönlichkeiten verknüpfen die Elemente ihrer Entscheidungskompetenzmeinung mit dem logischen UND, indem sie *jedes* einzelne Element regelgerecht ausprägen. Dadurch erzeugen sie ein regelgerechtes *Ganzes, das im Sinne der Gestaltpsychologie mehr ist als die Summe seiner Teile, eben deren Multiplikation.*

Algebraische Modellintegration von Entscheidungskompetenz und -meinung

Mit der ‚Entschiedenheit' haben wir die Variablen der Entscheidungskompetenzmeinung, die wir bisher nur theoretisch postuliert hatten, formalisiert. Abschließend wollen wir sie in unser algebraisches Modell der Entscheidungskompetenz (1984, 1997) integrieren. Dabei können wir wieder einmal auf die bewährten Begrifflichkeiten der Lewin'schen Algebra[140] zurückgreifen:

Spezifisch für den Persönlichkeitstyp ...	ist, daß er ...	gegenüber ... Zielen ist.	Das macht die ... seiner **Entscheidungskompetenz** aus	Seine Entscheidungskompetenz**meinung** ist als ...
Bergab/Verzweifelt	aversiv	schädlichen	**Stärke**	Entschiedenheit
Bergauf/Begrenzt	appetent	nützlichen	**Stärke**	ausgeprägt.

Mathematisch können wir die beiden letzten Zeilen folgendermaßen formulieren:

Bergab/Verzweifelt	minus mal	minus =	**plus**
Bergauf/Begrenzt	plus mal	plus =	**plus**

Analog formulieren wir die Elemente der Entscheidungskompetenzmeinung, der Entschiedenheit sprachlich:

Bergab/Verzweifelt (Zitat der empirischen Ergebnisse)	„Ergebnis: K e i n Linksgipfler ist rückfällig;"	Ergebnis: Vom Rest ist k e i n gegenüberliegend Dritt-Viert-Gipfelnder rückfällig.	Ergebnis: Vom Rest ist k e i n Linksschwinger rückfällig."
	ODER	**ODER**	
Bergauf/Begrenzt (Zitat der empirischen Ergebnisse)	„100% sind in sich stimmig.	100% entscheiden sich für den Pfad der Tugend, d.h. 100% gipfeln ihre zweitlängste Geschichte rechts.	100% bleiben dem rechten Weg treu, d.h. 100% gipfeln ihre drittlängste Geschichte auf der gleichen Seite wie zuvor schon ihre zweitlängste."
	UND	**UND**	

Mathematisch können wir die beiden letzten Zeilen folgendermaßen formulieren:

bergab/verzweifelte Aversionsmeinung	gegenüber rechtem Zweitgipfeln	gegenüber gleichem Dritt-Viert-Gipfeln	gegenüber rechtem Schwingen	
bergauf/begrenzte Appentenzmeinung	gegenüber Stimmigkeit	gegenüber rechtem Zweitgipfeln	gegenüber gleicher Seite	
Bergab/Verzweifelt: Meinung * Element	minus * rechts = -*+ **ODER**	minus * gleich = -*+ **ODER**	minus * rechts = -*+	= minus, d.h. **negative** Entschiedenheit
Bergauf/Begrenzt: Meinung * Element	plus * stimmig = +*+ **UND**	plus * rechts = +*+ **UND**	plus * gleich = +*+	= plus, d.h. **positive** Entschiedenheit

schließend splitteten wir die Stichprobe (n=31) mittels der Variable „BVZBB" in n=5 Bergauf/Begrenzte und n=26 Bergab/Verzweifelte und verwendeten nur Erstere.

140 Der Leser findet dies in Seyrer 1984, S.115f.. Lewin versteht *Aversion* so ähnlich wie Jung seine Introvertiertheit als ein Sichabwenden von einem Ziel oder einer Person; die dazu spiegelbildliche *Appetenz* ist ein Begehren, ein sich in noch ungerichteter Aktivität äußerndes Triebverhalten, das eine auslösende Reizsituation anstrebt, die zur Befriedigung des Triebes führt. Die *Aversion* prägt sich im optimalen Fall als *schmerz*erleichterndes, die *Appetenz* als *lust*betontes Handeln aus.

Zusammenfassung des Persönlickeitsmerkmals ‚Entschiedenheit'

1. Wir subsumieren unser Persönlichkeitsmerkmal ‚Entschiedenheit', die auf der tätigen ‚Entschlossenheit' aufbaut, unter die Entscheidungskompetenzmeinung (1997).
2. Die Bergab/Verzweifelten lassen sich so auf die Realität ein, wie sie IST und die Bergauf/Begrenzten halten sich an die richtigen Regeln, so wie es sein SOLL. Die Bergab/Verzweifelten verknüpfen ihre IST-Werte mit dem logischen ODER und die Bergauf/Begrenzten ihre SOLL-Werte mit dem logischen UND.
3. Die Bergab/Verzweifelten sprechen im Piaget'schen Sinne *konkret*, weil sie „sich direkt auf die manipulierbaren Objekte" beziehen, bspw. wenn sie *links* zweitgipfeln. Die Bergauf/Begrenzten sprechen im Piaget'schen Sinne *formal*, weil sie formal operieren, bspw. wenn sie als in sich Stimmige dort weitschwingen, wo sie hochgipfeln.
4. Das Persönlichkeitsmerkmal ‚Entschiedenheit' und die persönliche Entwickeltheit hängen signifikant positiv zusammen, bei den typgemäß *negativ* entschiedenen Bergab/-Verzweifelten vermutlich korrelativ und bei den typgemäß *positiv* entschiedenen Bergauf/Begrenzten vermutlich zwingend.
5. Der typspezifische Entschiedenheitsvorsprung der Bergab/Verzweifelten besteht im *‚First things first!'*. Die Bergauf/Begrenzten können spiegelbildlich als ihren Vorzug herausstreichen: *‚Wir sind die Guten!'*
6. Nirgendwo als an dem fifty-fifty-Prinzip der Bergab/Verzweifelten können wir einfacher nachweisen, daß sich Optimalentwickler, also die von uns untersuchten Persönlichkeiten immer an der *Wirklichkeit* orientieren und an sonst nichts: bei links–rechts und dem anschließenden gleich–gegenüberliegend schied sich die Bergab/Verzweifelt-Gruppe jeweils wirklichkeitsgetreu in zwei genau gleich große Hälften à 50%. Die Wahrscheinlichkeit folgt dabei der Wirklichkeit. Die Bergab/Verzweifelten regulieren psychisch gemäß den Erfordernissen.
7. Anhand der Entschiedenheit konnten wir den *Chiasmus* von Sprechen und Handeln voll bestätigen: die meisten entschiedenen Bergab/Verzweifelten gipfeln vorne zweit und alle bilanzieren ex-post-facto. Und spiegelbildlich bilanzieren alle optimal entwickelten Bergauf/Begrenzten apriori und gipfeln hinten zweit. Die beiden Klassifikationen vorher – nachher und aprioristisch – aposterioristisch verteilen sich im optimalen Fall überkreuz. Allen bergab/verzweifelten Persönlichkeiten, die sich zwar richtig entschieden haben, die aber trotzdem nicht entschieden sind, mangelt es an diesem Chiasmus[141].

[141] Sie gipfeln alle rechts zweit.

8. *K e i n* links zweitgipfelnder Bergab/Verzweifelter ist rückfällig und *a l l e* in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten sind nüchtern. Daraus können wir ableiten, daß nicht nur – wie schon a.a.O. nachgewiesen – das Handeln, sondern auch das Meinen der Bergab/Verzweifelten von *Aversion* und das der Bergauf/Begrenzten von *Appetenz* bestimmt sind. Die Bergab/Verzweifelten meiden das Böse und die Bergauf/Begrenzten meinen das Gute.

9. Die Variable ‚Entschiedenheit' zeigt damit auf die Tiefenschicht eines Individuums: das Triebschicksal[142] einer Person ist zwar nicht unentrinnbar, aber jede optimal entwickelte Persönlichkeit weiß ihr ureigenstes *typspezifisches Triebschicksal* anzunehmen. Das Ergebnis „*K e i n* links zweitgipfelnder Bergab/Verzweifelter ist rückfällig und *a l l e* in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten sind nüchtern" etc. bedeutet auch, daß optimal entwickelte Bergab/Verzweifelte ihr Aversiv ***s e i n*** und optimal entwickelte Bergauf/Begrenzte ihr Appetent ***s e i n*** innerlich angenommen haben.

10. Damit haben sie die Grundlagen ihrer *Identität,* ihres Ganzseins gelegt. Dies konnten wir empirisch an der ganzheitlichen Orientierung der Bergauf/Begrenzten nachvollziehen: „Entwickelte bergauf/begrenzte Persönlichkeiten verknüpfen die Elemente ihrer Entscheidungskompetenzmeinung mit dem logischen UND, indem sie *jedes* einzelne Element regelgerecht ausprägen. Dadurch erzeugen sie ein regelgerechtes ***Ganzes***, das im Sinne der Gestaltpsychologie mehr ist als die Summe seiner Teile, eben deren ***Multiplikation***".

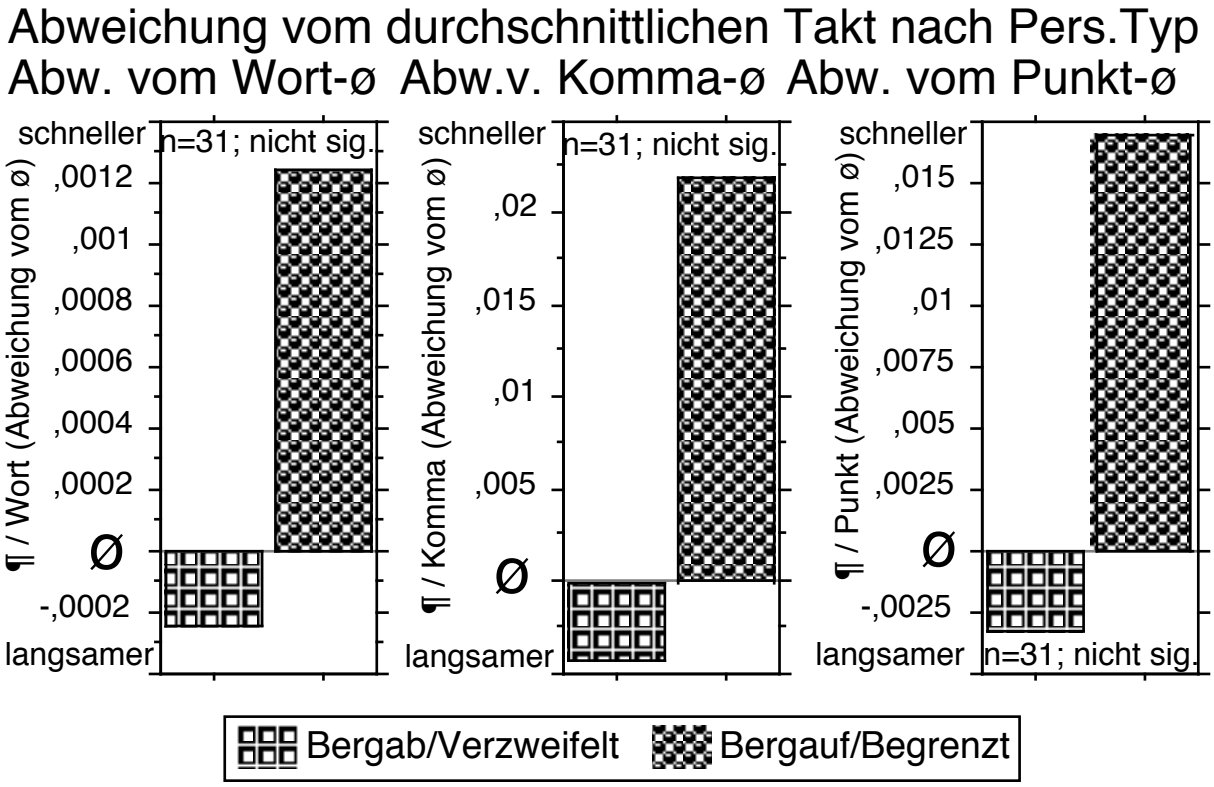
1.1.3. Persönlichkeitstypbestimmung: introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest

Beispiel für die Anwendung des kategorialen (2) Leistungsmerkmals: Richtig wurde die introvertierte, bergab/verzweifelte Ursula als *Bergab/Verzweifelt-Kandidat* prognostiziert und der extravertierten, bergauf/begrenzten Lisa zutreffend ein *unklarer Status* zugewiesen. Falsch wurde hingegen der ebenfalls extravertierte, bergauf/begrenzte Ulrich als *Bergab/-Verzweifelt-Kandidat* vorhergesagt anstatt ihm einen *unklaren Status* zuzuweisen.

Definition des Leistungsmerkmals „Persönlichkeitstypbestimmung": Eine Persönlichkeit ist introvertiert vs. extravertiert, wenn sie nach der Logik des Persönlichkeitstyps Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt (Seyrer 1984,1997) funktioniert. Beide Typen bewältigen tiefe Persönlichkeitskrisen auf grundlegend verschiedene Art. Kern dieser sehr komplexen Typisierung ist der Gegensatz von Ex-post-facto- vs. A-priori-Bilanzierung bei der Lebenskrisenbe-

[142] Im Sinne der Freud'schen Libido und differentiell gemäß Jung (vgl. Seyrer 1997, III.7 und VII.3)

wältigung. Wegen ihrer Bilanzierung gelten uns die Bergab/Verzweifelten als aposterioristisch und die Bergauf/Begrenzten als aprioristisch.



Persönlichkeitstypbestimmung mithilfe des langsamen Taktens

Ergebnisse[143] und Interpretation: Die obige Grafik zeigt dreimal einen *nicht signifikant*en Unterschied zwischen den beiden Persönlichkeitstypen, den langsamen Bergab/Verzweifelten und den schnellen Bergauf/Begrenzten. Auch ein auf ordinalen Daten aufbauender Test ergibt nur einen statistischen Trend (n=31, Worte: MANN-WHITNEY U-TEST-Z=1,39, $\alpha \leq 0{,}1$; Nebensätze: Z=1,39, $\alpha \leq 0{,}1$; Hauptsätze: Z=1,34, $\alpha \leq 0{,}1$). Wie wir im folgenden sehen werden, sollte dieses schlechte Ergebnis uns nicht entmutigen, die drei Variablen zu verwenden.

Die *introvertierten* Bergab/Verzweifelten haben im Durchschnitt einen langsameren Takt, wie man es von ex-post-facto-Bilanzierern erwartet; hält man sich an diese einfache Tatsache eines langsameren Takts, und entnimmt deswegen alle Individuen mit einem negativen Wert, so sind 93% davon Bergab/Verzweifelt. Es sei nochmal unterstrichen, daß es sich

[143] A) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/W‰(Abw.v.ø)“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).
B) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/,‰(Abw.v.ø)“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).
C) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/.‰(Abw.v.ø)“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

bei den 93% nicht um irgendein statistisches Verfahren, sondern um 93% der Einzelfälle handelt, die richtig im Gegensatz zu den 7% die falsch prognostiziert wurden. Das ist eine passable Einzelfallprognose, die übrigens bei den positiven Werten weniger gut funktioniert, obwohl die bei den meisten der *extravertierten* Bergauf/Begrenzten positiv sind.

Beobachtet	vorhergesagte[144] Bergab/ Verzweifelte	vorhergesagter unklarer Status
Bergab/ Verzweifelt	93 % (richtig)	75 %
Bergauf/ Begrenzt	7 % (falsch)	25 %
	100 % (n=15)	100 % (n=16)

Nutzte man das Ergebnis[145], daß *alle* Bergauf/Begrenzten ausnahmslos auch eine Bergauf-Treppe konstruiert haben, ließe sich die Prognose noch verbessern: wendet man diese Erkenntnis auf die obige Spalte „vorhergesagter unklarer Status“ an, erhält man 3 richtig vorhergesagte Bergauf/Begrenzte; zusammengezählt hätten wir also 14 von 15 Bergab/Verzweifelten und 4 von 5 Bergauf/Begrenzten, summarum 18 von 31 richtig; diese 58% richtig, 3% falsch (n=1) und 39% nicht vorhergesagte (n=12 unklarer Status) Typen überzeugen einigermaßen.

1.1.4. Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft (siehe 2.2.3.)

144 Formel: if ("Erste bergauf Treppe" = "Bergauf Treppe" AND "¶/W‰(Abw.v.ø)" > 0 AND "¶/,‰(Abw.v.ø)" > 0 AND "¶/.‰(Abw.v.ø)" > 0) then 1
else if (("¶/W‰(Abw.v.ø)" < 0 AND "¶/,‰(Abw.v.ø)" < 0) OR ("¶/W‰(Abw.v.ø)" < 0 AND "¶/.‰(Abw.v.ø)" < 0) OR ("¶/,‰(Abw.v.ø)" < 0 AND "¶/.‰(Abw.v.ø)" < 0))
OR
("¶/W‰(Abw.v.ø)" < 0 AND "¶/,‰(Abw.v.ø)" < 0 AND "¶/.‰(Abw.v.ø)" < 0) then 2
else 1

145 Um die KREUZTABELLE zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „BVZBB“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „BVZBB-Prognose“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

1.2. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften optimal entwickelter Extravertierter (Bergauf/Begrenzt)

1.2.1. Ausgeglichenheit: ausgeglichen statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Wanja ist als Persönlichkeit *ausgeglichen*, während Dieter *extremen Stimmungsschwankungen unterworfen* ist. Dieter ist gleichzeitig als Persönlichkeit *äußerst engagiert*.

Definition des Leistungsmerkmals „Ausgeglichenheit“: Eine Persönlichkeit ist *ausgeglichen* statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen, wenn sie sich weder der *Verzweiflung* ergibt, noch in eine *Euphorie* hineinsteigert, sondern ihre Grundstimmung stabil im *Mittelbereich* gemäßigten Pessimismus und Optimismus hält. Ist sie dem blinden Diktat ihrer Leidenschaften unterworfen *oder* steuert sie sich optimal, indem sie *zuviel* Frust vermeidet und sich *genügend* Lustvolles zuführt? *Daß* dazu nur eine entwickelte Persönlichkeit in der Lage ist, wird hier ausgeführt, *wie* sie das bewerkstelligt, schildern wir beim Leistungsmerkmal „aktive Selbstkontrolle“.

Wenn die Karre im Dreck stecken zu bleiben oder das Flugzeug abzuheben droht, wird und kann nur eine *entschiedene* Persönlichkeit das Ruder *herumreißen*. Wer seine Grundstimmung auf diese oder jene Art reguliert, *entwickelt sich als Persönlichkeit optimal*.

Eine ausgeglichene Persönlichkeit hält ihre Grundstimmung im Mittelbereich, indem sie sich zuvorderst jeglicher *extremer Destruktivität*[146] enthält; dazu muß sie nicht unbedingt äußerst konstruktiv sein – im Gegenteil. Damit ist auch angedeutet, daß eine äußerst konstruktive Persönlichkeit, eine Eigenschaft, die Manche schätzen, qua definitione nicht gleichzeitig ausgeglichen sein kann; eine solche Persönlichkeit gilt uns auch als *äußerst engagiert.*

Das Leistungsmerkmals „Ausgeglichenheit“ mißt die Höherentwicklung der Entscheidungskompetenz (Seyrer 1997, Kap. III.3.7) von *unbewußt* zu *bewußt* (vgl. Leistungsmerkmal „Bewußtheit“). Dies operationalisieren wir folgendermaßen: ist eine Persönlichkeit (unbewußt) ihren *Stimmungsschwankungen unterworfen* oder kann sie sich *ausgeglichen*[147] (d.h. bewußt) im optimalen mittleren Schwankungsbereich bewegen? Wir nehmen gemäß unserer obigen Hypothese an, daß die Ausgeglichenen *persönlich* entwickelter sind als die Schwankenden. So ist es auch, wie im Folgenden aufgezeigt wird.

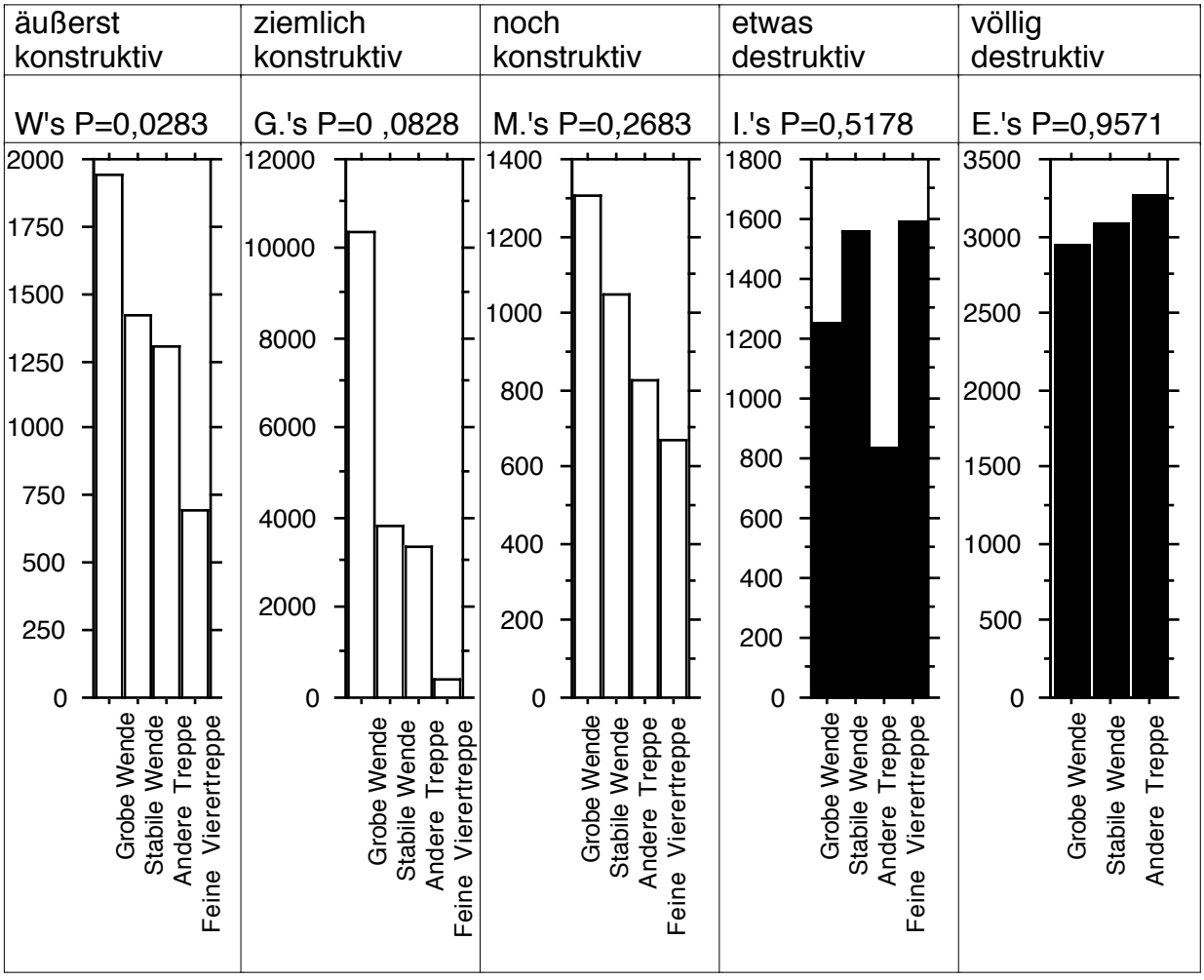
---

146 Vgl. Leistungsmerkmal „Konstruktivität“

147 Dies sind gleichzeitig die beiden Kategorien der Variable „Ausgeglichenheit“

	Manie
Grenzbereich	Euphorie
Optimaler mittlerer Schwankungsbereich der Grundstimmungskurve	Optimismus Pessimismus
Grenzbereich	Verzweiflung
	Depression

Die Operationalisierung der Ausgeglichenheit: Jede Persönlichkeit ist gemäß dem Leistungsmerkmal „Emotionalität“ irgendwo zwischen destruktiv und konstruktiv ausgeprägt; wir messen dies, indem wir die individuellen Signifikanzen der ANOVA-F-Werte[148] verwenden: diese reichen von extrem hoch signifikanten (z.B. P=0,0004) bis zu ganz niedrigen Werten (z.B. P=0,9341).



[148] Um die ANOVA für jeden Fall einzeln zu berechnen, verwendeten wir die Variable „TREPPEN&WENDEN(4)“ als unabhängige, nominale und die Variable „EMOTIONALITÄT“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data "¶"-länge n=1352“ (n=1352).

Wir ordneten die statistisch signifikant Konstruktiven mit einem $\alpha \leq 0{,}05$ der Kategorie „äußerst konstruktiv" zu, die mit einem $\alpha \leq 0{,}1$ der Kategorie „ziemlich konstruktiv" usw. Schon mit bloßem Auge fällt an der folgenden Tabelle auf, daß die drei mittleren Kategorien ausnahmslos nüchterne Persönlichkeiten aufweisen, während die beiden extremen Kategorien alle Gescheiterten auf sich ziehen. Dies werden wir später noch näher untersuchen.

	nüchtern	rückfällig	Totals
äußerst konstruktiv	3	2	5
ziemlich konstruktiv	2	**0**	2
noch konstruktiv	8	**0**	8
etwas destruktiv	11	**0**	11
völlig destruktiv	2	3	5
Totals	26	5	31

Ergebnisse[149] und Interpretation 1: Das Eine gibt es nicht ohne das Andere: keine Medaille ohne ihre Kehrseite. Wer Alles oder auch ‚nur' äußerste Konstruktivität will, muß dazu *euphorisch* gestimmt sein; wer sich auf Alles einläßt, kommt leicht eine *verzweifelte* Lage. Diejenigen die leichten Sinnes leichtsinnig sind, unterliegen dem Risiko abzuheben, diejenigen die sich auf Alles einlassen (glauben zu müssen), werden leicht schwermütig. Wer Außergewöhnliches will, muß ans Limit gehen. Solche *extremen* Persönlichkeiten tendieren dazu sich eher selbst zu schaden als *mittel* Gestimmte. Wir fassen deswegen im Folgenden die beiden extremen[150] Kategorien zur Kategorie ‚Stimmungsschwankungen unterworfen' zusammen, und die ‚mittlere' Grundstimmung benennen wir in ‚ausgeglichen' um.

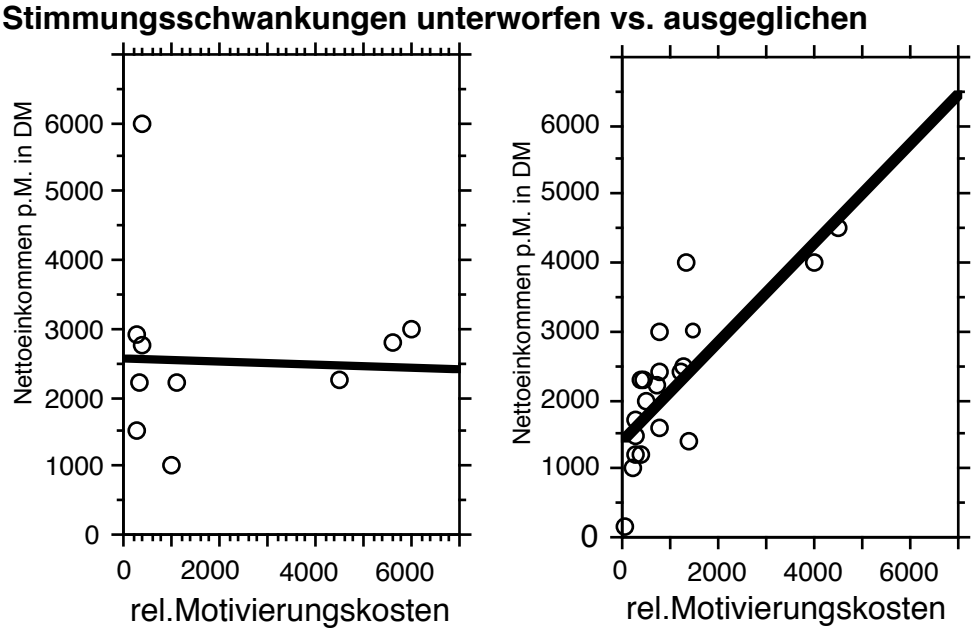
Stimmungsschwan-	nüchtern	rückfällig	Totals
kungen unterworfen	50	50	100
ausgeglichen	**100**	0	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Der Zusammenhang zwischen Ausgeglichenheit und persönlicher Entwickeltheit ist höchst *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=12,51, $\alpha \leq 0{,}001$ und FISHER'S EXAKTES p=0,001). Bei der optimalen psychischen Regulation der Grundstimmung kommt es, wie schon ausgeführt, darauf an, ihre beiden extremen Ausprägungen, die Verzweiflung und die Euphorie, gleichermaßen zu vermeiden. *Nichts geht über Ausgeglichenheit: Alle* Ausgeglichenen (n=21) sind ohne Ausnahme *persönlich* entwickelt, während dies bei den ihren Stimmungsschwankungen unterworfenen Persönlichkeiten (n=10) Glückssache (50:50) zu sein scheint; dieses Kriterium kann also direkt verwendet werden. Es gilt für Alle, d.h. für Bergab/Verzweifelte und Berg-

[149] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die nominale Variable „Ausgeglichenheit 2" als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben" als abhängige.

[150] „äußerst konstruktiv" und „völlig destruktiv"

auf/Begrenzte gleichermaßen: eine ausgeglichene Stimmung ist optimal für die Persönlichkeitsentwicklung.



Ergebnisse[151] und Interpretation2: Nur ausgeglichene Persönlichkeiten sind motivierbar; bei denen, die ihren Stimmungsschwankungen unterworfen sind, ist es egal, wieviel man finanziell investiert (n=21 „ausgeglichen"(e) von 31, POWER-REGRESSION-t=8,11, $\alpha \leq 0{,}0001$ vs. n=10 „Stimmungsschwankungen unterworfen"(e), t=0,04, n.s.). Praktisch bedeutetet dies, daß man Manche, die ihren Stimmungsschwankungen unterworfen sind, nicht zu motivieren braucht, bei anderen wiederum helfen auch die Zuckerstückchen nichts mehr; nur ausgeglichene Persönlichkeiten können auf Zuckerbrot reagieren und bringen desto mehr finanziellen Erfolg zustande je mehr sie gefüttert werden.

Grundstimmung und Persönlichkeitstyp

„Typen differentieller Entwicklung: Jeweils ein Charakter oder besser - empirisch gewonnener Persönlichkeitstyp ist *differentiell* auf eine der fünf Grundfunktionen spezialisiert:

2er-Typologie für die notwendig stabile Seite der psychischen Regulation:

- der Typ *Bergab/Verzweifelt* auf die psychische Regulation des *Gedächtnis*
- der Typ *Bergauf/Begrenzt* auf die psychische Regulation der *Grundstimmung*" (Seyrer 1997, S.174)

Gemeint ist selbstverständlich, daß beide Typen jeweils Gedächtnis und Grundstimmung regulieren, aber die Stabilität ihrer psychischen Regulation erzeugen sie über *ihre*

[151] Um die POWER-REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31) die kontinuierliche Variable „rel.Motivierungskosten" als unabhängige, und die kontinuierliche Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige und splitteten mithilfe der Variable „Ausgeglichenheit 2".

Grundfunktion. Daraus folgt, daß bei beiden Typen über Gelingen oder Scheitern ihrer Persönlichkeitsentwicklung ihre je spezifische Grundfunktion entscheidet, und nicht die unspezifische.

Der Persönlichkeitstyp *Bergauf/Begrenzt* gilt uns seit jeher (Seyrer 1984, 1997) als auf die psychische Regulation der *Grundstimmung* spezialisiert. Dies müßte jetzt zum Tragen kommen: ihre Grundstimmung müßte sich immer im optimalen *mittleren* Schwankungsbereich bewegen. Sie entwickelt ihre Persönlichkeit optimal, indem sie sich ihrer Grundstimmung a priori bewußt, für nützliche Ziele zu entscheiden weiß.

Bergauf/Begrenzt

Stimmungsschwankungen unterworfen	nüchtern	rückfällig	Totals
	0	**100**	100
ausgeglichen	**100**	0	100
Totals	80	20	100 (n=5)

Ergebnisse[152] und Interpretation „Bergauf/Begrenzt“: Entwickelte Persönlichkeiten vom Typ Bergauf/Begrenzt bewegen sich *ausnahmslos* im optimalen *mittleren* Schwankungsbereich der Grundstimmung, während hingegen gescheiterte *alle* ihren *Stimmunsschwankungen unterworfen* sind. Nur ausgeglichene Bergauf/Begrenzte gelten uns als persönlich entwickelt. Dieser Zusammenhang ist *signifikant* (n=5, CHI-QUADRAT=5,00, $\alpha \leq 0{,}05$ und PHI=1; FISHERS EXAKTES-P=0,20).

Stimmungsschwankungen unterworfene Bergab/Verzweifelte

	nüchtern	rückfällig	Totals
unentschieden	0	**100**	100
entschieden	**100**	0	100
Totals	56	44	100 (n=9)

Ergebnisse[153] und Interpretation „Bergab/Verzweifelt“: Persönlichkeiten vom Typ Bergauf/Begrenzt könnten nichts mehr machen, wenn die Karre im Dreck stecken zu bleiben[154] oder das Flugzeug abzuheben[155] droht; bei den Bergab/Verzweifelten läge der Fall anders. Sie regulieren sich als aposterioristisch Entscheidende über das *Gedächtnis* und müßten sich, wenn sie *Stimmungsschwankungen unterworfen* sind, ex-post-facto noch retten können, indem sie sich umentschieden. So ist es: alle solchen *entschiedenen* Bergab/Verzweifelten kön-

---

[152] Daten siehe vorhergehende Funote

[153] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31) die nominale Variable „Entschiedenheit“ als unabhängige, und die nominale Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige.

[154] Gemeint ist der Fall, wenn die Grundstimmung verzweifelt ist.

[155] Gemeint ist der Fall, wenn die Grundstimmung euphorisch ist.

nen das Ruder herumreißen, während hingegen alle solchen *unentschiedenen* daran scheitern. Nebenbei bemerkt: kein einziger Bergauf/Begrenzter kann da mithalten.

Gerät die Grundstimmung außer Kontrolle können sich ex-post-facto nur noch die Bergab/Verzweifelten durch ihre Entschiedenheit korrigieren, nicht aber die Bergauf/Begrenzten. Dieser Zusammenhang ist hoch *signifikant* (n=9, CHI-QUADRAT=9,00, $\alpha \leq 0{,}01$, FISHER'S EXAKTE WAHRSCHEINLICHKEIT p=0,007 und PHI=1).

Zusammenfassend halten wir fest: die Bergab/Verzweifelten dürfen uns weiter als auf das Gedächtnis und die Bergauf/Begrenzten als auf die Grundstimmung spezialisiert gelten (1997 Kap.IX). Dem entspricht ihre aposterioristische bzw. ihre aprioristische Grundstimmungsregulierung.

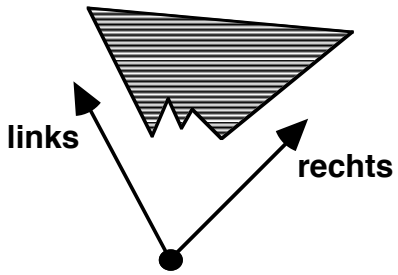
1.2.2. Bewußtheit: bewußt lebend statt unbewußt bestimmt

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Claudia *lebt bewußt*, während Martin *unbewußt bestimmt* ist.

Definition des Leistungsmerkmals „Bewußtheit“: „Bewußtheit (ist) die Fähigkeit zum Bewußtsein zu gelangen“ (Freud 1915, Das Unbewußte G.W. X, S.291 nach Pontalis S.102). Freud‘s erste Theorie des psychischen Appararts ist am Bewußtsein als Bezugspunkt orientiert (ebd.). Wir schließen uns Freud an, wenn er meint, daß eigentlich jeder wissen müßte, was gemeint ist: Es handelt sich um eine „unvergleichliche, jeder Erklärung und Beschreibung trotzende Tatsache. ... Spricht man von Bewußtsein, so weiß man trotzdem unmittelbar aus eigenster Erfahrung, was damit gemeint ist“ (Freud Abriß der Psychoanalyse 1938 G.W. XVII, S.79 nach Pontalis 1986, S.98). Wir haben beim „Prozess der Bewußtwerdung“, der sich nur bei den liebesfähigen Bergab/Verzweifelten als selbständiger Aufbau des Gedächtnisses und nur bei den liebesfähigen Bergauf/Begrenzten als selbständiger Aufbau des Schuldbewußtseins manifestiert (Seyrer 1984; 1997, Kap.II), an Bense (1985, S.49) angeknüpft. Jetzt, für die quantitative Analyse natürlichen Sprechens messen wir das Leistungsmerkmal „Bewußtheit“ als „Ausgeglichenheit“ (vgl. Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit“): wer *bewußt lebt*, ist ausgeglichen, wer *unbewußt bestimmt ist*, ist extremen Stimmungsschwankungen unterworfen.

1.2.3. Links-/Rechts-Positionierung: links oder rechts positioniert statt illusionär (auf dem dritten Weg)

Einleitung: In der Differentiellen Optimalentwicklung ist das Begriffspaar konservativ vs. progressiv eine Eigenschaft des Handelns (Österreich 1981, S.201), während links vs. rechts eine Eigenschaft des Sprechens ist. In der Politik gelten progressive Parteien als links und konservative als rechts. Bei jeder demokratischen Wahl kann sich der Wähler neu entscheiden, ob er lieber links *oder* rechts wählt; mit rechts ist der Grundwert der Freiheit und mit links der der Gerechtigkeit verbunden. Obwohl es sich nicht empfiehlt, einen dieser beiden Grundwerte grundsätzlich abzulehnen, muß man sich trotzdem bei jeder Wahl für *eine* Partei entscheiden. Innerhalb eines Betriebes nimmt man eine bestimmte Position ein. Oder beim Kampf nimmt man eine bestimmte Position ein. Und nicht zuletzt muß man sich beim Koitus für eine Position von vorne oder von hinten entscheiden. Jede Persönlichkeit bezieht grundsätzlich entweder links oder rechts Position; einen dritten Weg gibt es aus psychologischer Sicht nicht; er ist *illusionär*[156]. Erst auf der nächst höheren Stufe (Bense 1981; Seyrer 1997, Kap.II), beim Leistungsmerkmal „Stimmigkeit" geht es um die Frage, ob eine Persönlichkeit auch in sich stimmig links oder rechts ist.



Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Sigrun gipfelt als aprioristische bergauf/begrenzte Persönlichkeit *rechts*; dies ist *angemessen.* Wenn es jemanden gäbe, der als Bergauf/Begrenzter links zweitgipfeln würde, wäre dies nicht angemessen. Michaela gipfelt als aposterioristische bergab/verzweifelte Persönlichkeit *links*; dies ist *angemessen.* Aber auch Bergab/Verzweifelte wie Ingrid, die sich rechts positionieren, müssen nicht unbedingt falsch liegen (vgl. Leistungsmerkmal „Entschiedenheit").

Definition des Leistungsmerkmals „Links-/Rechts-Positionierung": Eine Persönlichkeit „*bezieht Position*" statt sich illusionär darüber hinweg zu täuschen; sie bezieht Position, je nachdem, *wo* sie *hoch* zweitgipfelt: vorne oder hinten. Wir messen, ob sie die zweitlängste Geschichte links oder rechts von ihrer Hauptgeschichte plaziert; eine Persönlichkeit entscheidet, ob sie links- oder rechtsgipfelt, indem sie die zweitlängste, und damit zweitwichtigste Ge-

156 Diese Persönlichkeitseigenschaft haben wir nicht operationalisiert und demzufolge auch nicht messen können.

schichte zum Vor- *oder* Nachgipfel macht. Wir bezeichnen sie dementsprechend als *Links-* oder *Rechtsgipfler*.

	nüchtern	rückfällig	Totals
Linksgipfler	**100**	0	100
Rechtsgipfler	72	28	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Ergebnisse[157] und Interpretation 1: 100% aller Linksgipfler sind nüchtern, oder anders ausgedrückt: die Rehabiltitanden, die links gipfeln, sind persönlich *signifikant* (n=31, FISHER'S EXAKTES p=0,05 und CHI-QUADRAT= 4,30, $\alpha \leq 0{,}05$) entwickelter als ihre rechten Pendants. Im Allgemeinen scheint es für die Persönlichkeitsentwicklung förderlicher zu sein, links statt rechts zu gipfeln, während diese Variable für den Erfolg nicht von Belang ist.

	Linksgipfler	Rechtsgipfler	Totals
Bergab/Verzweifelt	**50**	**50**	100
Bergauf/Begrenzt	0	**100**	100
Totals	42	58	100 (n=31)

Ergebnisse[158] und Interpretation 2: Wenn man fälschlicherweise Sprechen und Handeln auf der Ebene der 2er-Typologie gleichsetzt, würde man annehmen, die ex-post-facto-bilanzierenden Bergab/Verzweifelten gipfelten *nach* der Hauptgeschichte und die aprioristischen Bergauf/Begrenzten *vor* ihr; wir hingegen nehmen an, daß die aprioristischen Bergauf/Begrenzten eher rechts gipfeln, weil das Sprechen auf der grundsätzlichen Persönlichkeitsebene das Handeln ausbalancieren müßte; diesen *Chiasmus* von Sprechen und Handeln haben wir schon a.a.O. erläutert (vgl. Leistungsmerkmal „Seelisches Gleichgewicht"). Dem ist auch empirisch so, weil sogar *100%* aller Bergauf/Begrenzten *rechts* gipfeln; dieses von der Tendenz, aber nicht von der Absolutheit erwartete Ergebnis ist statistisch *signifikant* (n=31, FISHER'S EXAKTES p=0,05 und CHI-QUADRAT=4,30, $\alpha \leq 0{,}05$).

Für die Bergauf/Begrenzten ist es konstitutiv, beim Sprechen eine bestimmte, nämlich die rechte Position zu beziehen, während für die Bergab/Verzweifelten eine solche Festlegung nicht die geringste Bedeutung zu haben scheint. Alle Bergauf/Begrenzten beschreiten den *rechten Weg*, im doppelten Sinn des Wortes von rechter Richtung und richtigem Handeln; indem sie sich für den rechten Weg entscheiden, wandeln sie auf dem Pfad der Tugend und hof-

---

157 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „ZL¶-Gipfel vor or n. HG" als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

158 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „BVZBB" als unabhängige, nominale und die Variable das „ZL¶-Gipfel vor or n. HG" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

fen, sich damit vor Fehlern und moralischen Verfehlungen bewahren zu können, wie beispielsweise dem Drogenrückfall. Doch so einfach ist es nicht. Die Bergab/Verzweifelten nehmen sich die *völlige Freiheit* (50:50) zwischen links und rechts das auszuwählen, was zu ihnen am besten passt. Das bringt sie zwar überall hin, aber manchmal auch an Ziele, die sie nie ansteuerten. So ist nicht nur das Handeln (1997, Kap.II.5 insbesonders S.28), sondern auch das Sprechen der Bergab/Verzweifelten am IST-Wert und das der Bergauf/Begrenzten am SOLL-Wert orientiert. Die Bergab/Verzweifelten orientieren sich an der (in unserem Fall fifty-fifty verteilten) *Realität*, die Bergauf/Begrenzten an ihrer *Regel*; und beide fahren gut damit. Wie dies bei beiden Typen im Einzelnen funktioniert, erfahren Sie unter dem Leistungsmerkmal „Entschiedenheit".

1.2.4. Stimmigkeit: in sich stimmig statt innerlich zerrissen

Einleitung: Man stimmt ein Klavier, indem man es auf den Kammerton A bringt; erst dann klingt es gut. Die Bergauf/Begrenzten zeichnen sich seit jeher dadurch aus, daß sie auf die psychische Regulation der Grundstimmung (Seyrer 1997, Kap.IX) spezialisiert sind. Wir nehmen deswegen an, daß sie stimmig sein wollen.

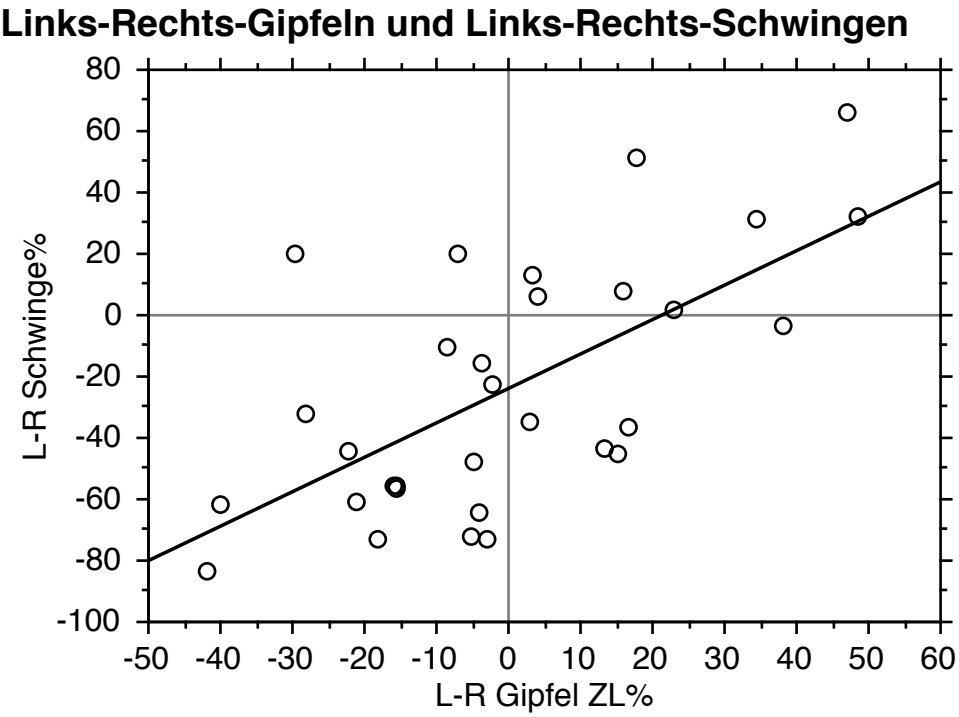
Beispiel für die Anwendung des kategorial (2) skalierten Leistungsmerkmals: Ingrid und Ulrich sind *in sich stimmige* Persönlichkeiten, während Sylvia und Dieter *innerlich zerrissen* sind. Beim extravertiertem[159] Ulrich werten wir die Kategorie *in sich stimmig* besonders positiv und bei der ebenfalls extravertierten Sylvia die Kategorie *innerlich zerrissen* als besonders negativ, weil das Leistungsmerkmals „Stimmigkeit" für die Bergauf/Begrenzten besonders ernst genommen werden muß; für die Bergab/Verzweifelten ist es nicht ganz so zentral.

Definition des Leistungsmerkmals „Stimmigkeit": Eine Persönlichkeit ist *in sich stimmig* statt innerlich zerrissen, wenn ihre je individuellen Eigenschaften gut zusammenpassen. Stimmigkeit vereint *zwei* gegensätzliche, aber gleichermaßen *erfolgsrelevante* Fähigkeiten *sowohl* erfordernisgerecht zu *powern, als auch* erfordernisgerecht *den Ball flach* zu *halten*; diese Formulierung meint auch die grafische Gestalt des Pfeilbogens mit seiner beiden Seiten diesseits und jenseits des Hauptgipfels. Wer dieses Duo nicht beherrscht, gilt uns als innerlich zerrissen. Mathematisch formuliert ist eine Persönlichkeit „*in sich stimmig*" statt eindimensional, wenn sie konsistent gipfelt *und* schwingt; so operationalisieren wir ‚erfordernisgerecht'. In sich stimmige Persönlichkeiten gipfeln und schwingen *konsequent* jeweils *nur links* oder *nur rechts*. In dieser Formel haben wir einfach die beiden vorhergehenden Formeln kombiniert.

---

[159] Es sei an dieser Stelle noch einmal (1997) daran erinnert, daß Bergab/Verzweifelt mit Introversion und Bergauf/Begrenzt mit Extraversion im C.G.Jung'schen Sinne gleichgesetzt werden darf.

Während es bei der Formel für die „Links-/Rechts-Positionierung“ auf das ODER ankommt, kommt es bei der „Stimmigkeit“ auf das UND an. Die typgemäß UNDenden[160] Berg-auf/Begrenzten sollten im Interesse ihrer Entwicklung in sich stimmig sein.



	Linksschwinger	Rechtsschwinger	Totals	
Linksgipfler	**26**	16	42	
Rechtsgipfler	6	**52**	58	
Totals	32	68	100	(n=31)

Ergebnisse[161] und Interpretation 1: Wir nehmen einen engen Zusammenhang zwischen dem Gipfeln und dem Schwingen an, wobei wir Ersteres als die determinierende und Zweiteres als die abhängige Variable betrachten. Dort wo jemand hoch gipfelt, wird er auch weit schwingen und umgekehrt wird er dort, wo er niedrig gipfelt, auch kurz schwingen. Dieser Zusammenhang ist *signifikant*, egal ob wir die beiden Variablen natürlich metrisch (n=31, LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT t=4,59, $\alpha \leq 0{,}0001$) belassen oder sie künstlich nominal (n=31, FISHER'S EXAKTES p=0,005 und CHI-QUADRAT=8,78, $\alpha \leq 0{,}01$) skalieren.

[160] vgl. Leistungsmerkmal „Entschiedenheit“

[161] Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir die Variable „L-Rgipfel ZL%“ als unabhängige, kontinuierliche und die Variable „L-R Schwinge%“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „ZL¶-Gipfel vor or n. HG“ als unabhängige, nominale und die Variable „L-R Schwinge“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶" (n=31).

Stimmigkeit:

	in sich stimmig	innerlich zerrissen	Totals
nüchtern	83	86	84
rückfällig	17	14	16
Totals	100	100	n=31

Persönlichkeitstyp:

	Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt	Totals
nüchtern	85	80	84
rückfällig	15	20	16
Totals	100	100	n=31

Ergebnisse[162] und Interpretation 2: Wie schon erwähnt, steht bei dem Leistungsmerkmal „Stimmigkeit“ das UND im Vordergrund: damit müßten, theoretisch gesehen, ausschließlich die Bergauf/Begrenzten in sich stimmig sein, während hingegen die auf das ODER spezialisierten Bergab/Verzweifelten daraus keinerlei Nutzen ziehen sollten. Wie wir in der folgenden Tabelle sehen, macht weder die Stimmigkeit *per se* noch der Persönlichkeitstyp *per se* einen Unterschied bezüglich der persönlichen Entwickeltheit; jeweils ca. 80% sowohl der stimmigen wie der innerlich zerrissenen als auch der Bergab/Verzweifelten wie der Bergauf/Begrenzten sind entwickelt und jeweils ca. 20% unentwickelt:

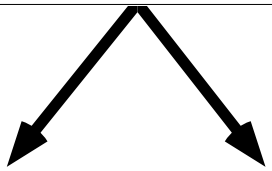
Stimmigkeit und Persönlichkeitstyp

Wir schilderten bereits allgmeine persönlichkeitspsychologische Zusammenhänge zwischen dem Leistungsmerkmals „Links-/Rechts-Positionierung“ und der persönlichen Entwickeltheit („Im Allgemeinen scheint es für die Persönlichkeitsentwicklung förderlicher zu sein, links als rechts zu gipfeln.“); bei dem Leistungsmerkmal „Stimmigkeit“ ist das nicht möglich. Dies verweist uns empirisch darauf, nach persönlichkeitstypspezifischen Unterschieden zu suchen. Auch theoretisch (Seyrer 1997, S.28, 1D vs. 2D) werden wir angehalten zu überprüfen, ob die Bergab/Verzweifelten optimalerweise wirklich eindimensional und die Bergauf/Begrenzten optimalerweise wirklich zweidimensional psychisch regulieren. Mathematisch formuliert ist jemand zweidimensional, wenn er konsistent schwingt und gipfelt, ansonsten ist er eindimensional. Persönlichkeitspsychologisch ausgedrückt zeichnet den Eindimensionalen die Tugend der *Bescheidenheit* aus und den Zweidimensionalen die *Stimmigkeit*. Methodisch formuliert, schalten wir jetzt vor unsere bisherige unabhängige Variable Persönlichkeitstyp (Bergab/Verzweifelt vs. Bergauf/Begrenzt) und ihre abhängige Variable Entwickeltheit (rückfällig vs. nüchtern) die neue Variable Format (innerlich zerrissen vs. stimmig): damit wird die Stimmigkeit zur *unabhängigen* Variablen, der Persönlichkeitstyp zur *intervenierenden* und die Entwickeltheit bleibt *abhängige*:

---

162 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Nüchternbleiben“ als unabhängige, nominale und die Variable „Format e. Persönl.(LL/RR)“, bzw. „BVZBB“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31). Für die beiden folgenden Kreuztabellen wird die erste Tabelle mittels der Variable „BVZBB“ gesplittet.

Unabhängige Variable	Intervenierende Variable	Abhängige Variable
Format einer Persönlichkeit	Persönlichkeitstyp	Persönliche Entwickeltheit
innerlich zerrissen vs. in sich stimmig, gemessen als ein- vs. zweidimensional	Bergab/Verzweifelt vs. Berg-auf/Begrenzt	rückfällig vs. nüchtern



Eindimensionale Bergab/Verzweifelte

	nüchtern	rückfällig	Totals
in sich stimmig	73	100	77
innerlich zerrissen	27	**0%**	23
Totals	100	100	n=26

Zweidimensionale Bergauf/Begrenzte

	nüchtern	rückfällig	Totals
in sich stimmig	**100%**	0	80
innerlich zerrissen	0	100	20
Totals	100	100	n=5

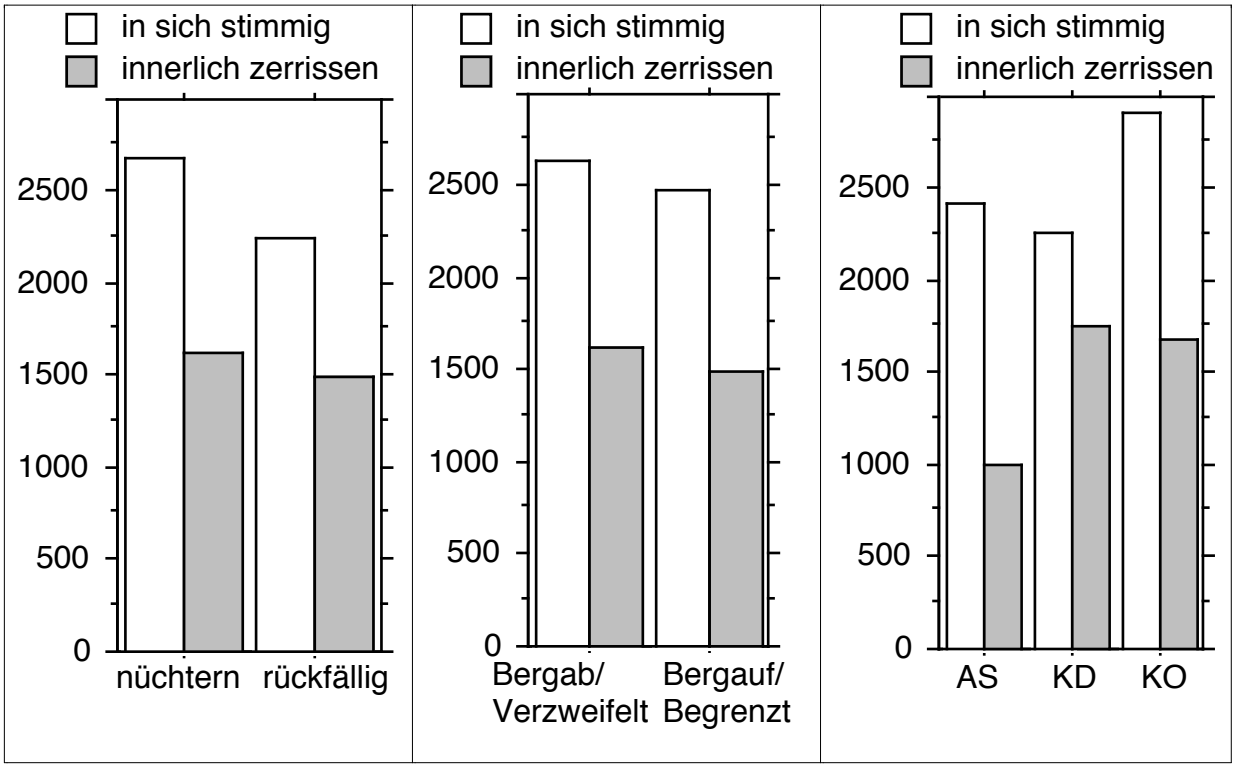
Kein einziger - mathematisch formuliert - eindimensionaler oder - persönlichkeitspsychologisch formuliert - bescheidener Bergab/Verzweifelter ist persönlich *unentwickelt*. Dieser Zusammenhang ist statistisch nicht signifikant (n=26, CHI-QUADRAT= 1,41, n.s.).

Ausnahmslos alle - mathematisch formuliert - zweidimensionalen oder - persönlichkeitspsychologisch formuliert - in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten sind persönlich *entwickelt*. Dieser Zusammenhang ist *signifikant* (n=5, CHI-QUADRAT=5,00, a≤0,05).

Dieses empirische Ergebnis bestätigt die Theorie von den wesenseigenen Stärken (Seyrer 1984, S.117f.) der beiden Persönlichkeitstypen: die Bergab/Verzweifelten entwickeln sich optimal durch ihre *Aversion* gegen ihre eigene, schädliche Unentwickeltheit und die Bergauf/Begrenzten durch ihre *Appetenz* nach möglicher, nützlicher Entwickeltheit; optimal entwickelte Bergab/Verzweifelte achten darauf, *bescheiden* zu sein, optimal entwickelte Bergauf/Begrenzte darauf, in sich *stimmig* zu bleiben. Damit realisieren sie in ihrem Sprechen, was ihnen ihr ureigenstes inneres Wesen, ihre innere Stimme eingibt: Wir definierten (1984, Kap.I) die „Stärke und Schwäche einer Person gemäß dem Verhältnis von objektiver und subjektiver Wertigkeit ihrer Ziele“, die Stärke der Bergab/Verzweifelten als Aversion gegenüber dem Schädlichen und die der Bergauf/Begrenzten als Appetenz gegenüber dem Nützlichen. In diesem Sinne sehen wir an dem Zusammenhang der 2er-Persönlichkeitstypologie mit der Stimmigkeit, wie Sein und Sprechen übereinstimmen.

	Anzahl	ar. Mittel	S.Dev.	Std. Err.
in sich stimmig	24	**2612 DM**	1142	233
innerlich zerrissen	7	**1606 DM**	915	346

Ergebnisse[163] und Interpretation 3: Wenn eine Persönlichkeit in sich stimmig ist, erzielt sie ein *signifikant* (n=31, UNPAIRED-T-TEST, t=2,13, $\alpha \leq 0{,}05$) höheres Nettoeinkommen als wenn sie innerlich zerrissen ist; die durschnittlich 1.000 DM Mittelwertsdifferenz zwischen den beiden Gruppen bei einem statistischen Durchschnittseinkommen von 2.400 DM verwiesen auf die Stärke dieser persönlichkeitspsychologischen Variable.



Abschließend wollen wir noch veranschaulichen, daß es erwartungsgemäß keinerlei Interaktion des Erfolgs mit den beiden Persönlichkeitstypologien gibt; jeder einzelne Typ, egal welcher stellt sich besser, wenn er in sich stimmig ist. Diese Persönlichkeitseigenschaft entfaltet eine universelle Power. Trotz der persönlichkeitstypübergreifen Signifikanz der Einkommensunterschiede möchte ich diese Variable ungern für sich stehen lassen, weil sie theoretisch in das Format einer Persönlichkeit integriert gehört: wir werden sie anschließend in das Leistungsmerkmal „Format" einbauen. Die Stimmigkeit scheint die einzige Variable im Geltungsbereich des Lustprinzips[164] zu sein, die sowohl die persönliche Entwickeltheit als auch den beruflichen Erfolg vorhersagt; Erstere sagt sie *persönlichkeitstypspezifisch* und Zweitere *allgemein* vorher. Ist sie die Schleife, die das Lustprinzip und das Erfolgsprinzip (Seyrer 1997, Kap.IX.3) verknotet?

---

163 Um den T-TEST für zwei unabhängige Stichproben zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Format e. Persönl.(LL/RR)" als unabhängige, nominale und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶" (n=31).

164 Im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips entspricht ihr die Variable „Koordiniertheit", die ebenfalls Entwickeltheit und Erfolg gleichermaßen vorhersagt.

2. Leistungsmerkmale im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips

2.0. Typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips (3er-Typol.)

2.0.1. Format: durchsetzungsfähig statt rangniedrig

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlich skalierten Leistungsmerkmals: Thomas (1.Platz mit +3526 Punkten), Michael (2.Platz mit +3193 Punkten) und Kajetan (3.Platz mit +3072 Punkten) sind *durchsetzungsfähige* Persönlichkeiten, während es Klaus (30.Platz mit -1289 Punkten) und Kurt (31.Platz mit –1791 Punkten) daran vollkommen mangelt; Letztere sind *rangniedrige* Persönlichkeiten, während die erstgenannten Drei jeweils einen *außergewöhnlichen Rang* einnehmen.

Definition des Leistungsmerkmals „Format“: Eine *durchsetzungsfähige* Persönlichkeit hat ein stark ausgeprägtes Persönlichkeitsbild statt rangniedrig zu sein; sie zeichnet sich durch besonderes Niveau aus, und nimmt wegen ihrer außergewöhnlichen Fähigkeiten einen außergewöhnlichen Rang ein. Sie geht noch darüber hinaus, selbständig (Leistungsmerkmal 1), positioniert (Leistungsmerkmal 2) und in sich stimmig (Leistungsmerkmal 3) zu sein; sie „*füllt ihr Format aus*“, indem sie es flächenmäßig zu einem großem Format maximiert: stellen Sie sich dabei vor, daß man beispielsweise aus einem Stab von 6cm genauso zwei Stäbe von 1+5cm wie von 3+3cm machen kann; erzeugt man aus den erstgenannten Längen eine Fläche, hat sie nur $5cm^2$, während hingegen die zweitgenannten Längen eine wesentlich größere von $9cm^2$ ergeben. Letztere Persönlichkeit füllt unter gleichen Voraussetzungen ihr Format flächendeckender aus als erstere, hat also größeres Format als erstere. Wer sich als rangniedrige Persönlichkeit flächenmaximiert, tut sich keinen Gefallen; er muß erstmal selbständig werden, Position beziehen lernen und stimmig werden. Eine optimal entwickelte Persönlichkeit von Format hat es im Gefühl, wo sie *wie hoch* gipfelt und wohin sie *wie weit* schwingt. Dadurch füllt sie ihr Format optimal aus.Wir verwenden den deutschen Begriff ‚Format‘ in seiner zweifachen Bedeutung als 1. genormtes Größenverhältnis nach Länge mal Breite und als 2. stark ausgeprägtes Persönlichkeitsbild (Duden 1996). In diese Formel haben wir die Stimmigkeit bedingungssetzend eingebaut und erstmals die noch unverbrauchte, drittlängste Geschichte als Größenmacher einbezogen.

Stimmigkeit eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für Format

Ergebnisse[165] und Interpretation 1: Die Stimmigkeit (vgl. Leistungsmerkmal) bringt wie schon erwähnt 1.000 DM netto. Der *große* Unterschied unterstreicht die dominante Bedeutung

[165] Die empirischen Ergebnisse finden sich im vorhergehenden Abschnitt „Stimmigkeit“.

dieser persönlichen Eigenschaft für den Erfolg. Bei jeder der drei Herangehensweisen bringt die Stimmigkeit deutlich mehr Nettoeinkommen, bei Nüchternen und bei Rückfälligen gleichermaßen. Für die persönliche Entwickeltheit hat die Stimmigkeit hypothesengemäß nichts zu bedeuten, ist vermutlich sogar eher hinderlich, wenn persönliche Widersprüche nicht zum Anlaß für die eigene Weiterentwicklung genommen werden. Inwieweit ist die persönliche Entwickeltheit oder der Erfolg davon abhängig, ob jemand in sich stimmig ist? Wir bestreiten Ersteres und nehmen Letzteres an. Bei der Persönlichkeit von Format setzen wir die Stimmigkeit als notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung voraus.

Ergebnisse[166] und Interpretation 2:

Wir hatten bereits[167] festgestellt:

1. „Kein einziger - mathematisch formuliert - eindimensionaler oder - persönlichkeitspsychologisch formuliert - bescheidener Bergab/Verzweifelter ist persönlich unentwickelt.

2. Ausnahmslos alle - mathematisch formuliert - zweidimensionalen oder - persönlichkeitspsychologisch formuliert - in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten sind persönlich entwickelt."

Damit haben wir implizit definiert, wann eine Persönlichkeit sich angemessen dimensioniert: die bescheidenen Bergab/Verzweifelten dimensionieren sich am besten eindimensional und die in sich stimmigen Bergauf/Begrenzten am besten zweidimensional. Logischerweise ist dann ein eindimensionaler Bergauf/Begrenzter unterdimensioniert und ein zweidimensionaler Bergab/Verzweifelter überdimensioniert; ersteres schadet noch mehr als zweiteres, wenn wir das Modell von zu spät kommen und überpünktlich sein zugrundelegen. Wir erhalten damit eine dreistufige Ordinalskala: 1. Unterdimensioniert, 2. überdimensioniert, 3. angemessen dimensioniert (eindimensionale Bergab/Verzweifelte und zweidimensionale Bergauf/Begrenzte). Wir nehmen einen Zusammenhang von angemessener Dimensioniertheit und persönlicher Entwickeltheit an. Der steigende Anteil von 0% < 80% < 100% ist auch ein statistisch *signifikanter* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,26, $\alpha \leq 0{,}05$) Trend.

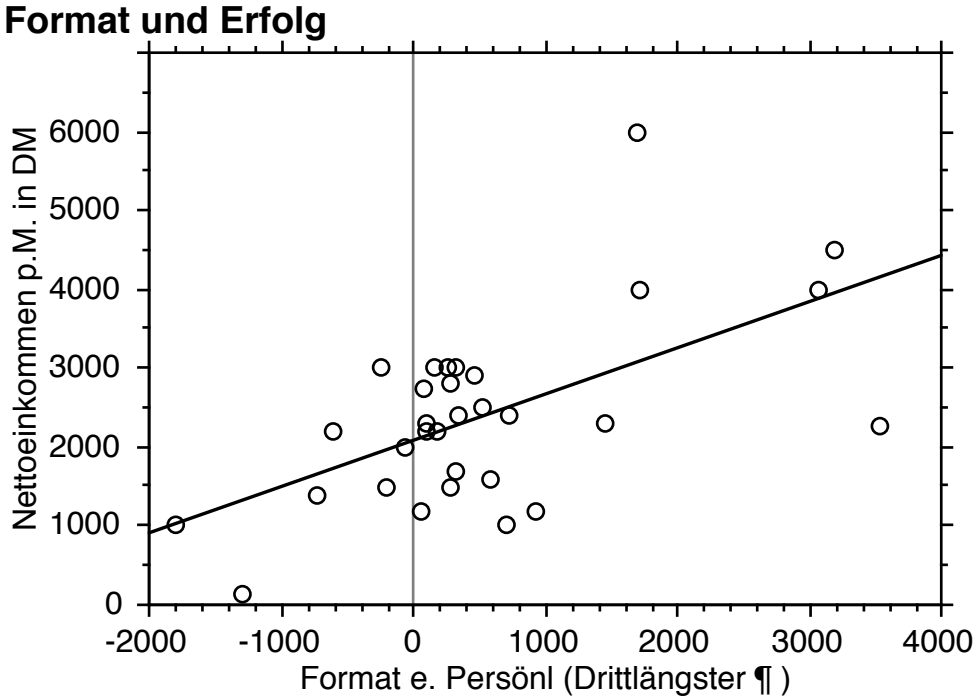
	nüchtern	rückfällig	Totals
unterdimensioniert	**0**	100	100
überdimensioniert	**80**	20	100
angemessen dim.	**100**	0	100
Totals	84	16	100 (n=31)

166 Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Dimensioniertheit" als unabhängige, ordinale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

167 Die empirischen Ergebnisse finden sich im vorhergehenden Abschnitt „Stimmigkeit".

Der eigenen Persönlichkeitsentwicklung ist es besonders abträglich, sich unterzudimensionieren; aber auch sich überzudimensionieren, ist nicht viel besser; nur dann wenn sich Bergab/Verzweifelte eindimensional und sich Bergauf/Begrenzte zweidimensional formatieren, fördern sie ihre besondere, typgemäße Persönlichkeitsentwicklung. Bescheidenheit und Stimmigkeit lauten die entsprechenden Leistungsmerkmale.

Ergebnisse[168] und Interpretation 3: Eine Persönlichkeit mag alle bisherigen Leistungsmerkmale ausgeprägt haben. Zu einer Persönlichkeit mit Format wird sie nur dadurch, daß sie ihr Format auch ausfüllt. Das ist der Maßstab, an dem sie sich messen lassen muß und mit dem sie anderen Persönlichkeiten den Rang abläuft. Eine Persönlichkeit von Format „füllt ihr Format aus", indem sie es flächenmäßig zu großem Format maximiert: Stellen Sie sich dabei vor, daß man beispielsweise aus einem Stab von 6cm genauso zwei Stäbe von 1+5cm wie von 3+3cm machen kann; erzeugt man aus den erstgenannten Längen eine Fläche, hat sie nur $5cm^2$, während hingegen die zweitgenannten Längen eine wesentlich größere von $9cm^2$ ergeben. Letztere Persönlichkeit füllt unter gleichen Voraussetzungen ihr Format flächendeckender aus als erstere, hat also größeres Format als erstere. Wer sich als rangniedrige Persönlichkeit flächenmaximiert, tut sich keinen Gefallen; er muß erstmal selbständig werden und Position beziehen lernen. Eine optimal entwickelte Persönlichkeit von Format hat es im Gefühl, wo sie wie hoch gipfelt und wohin sie wie weit schwingt.



[168] Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Format e. Persönl (Drittlängster ¶)" als unabhängige, kontinuierliche und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31).

Dadurch füllt sie ihr Format optimal aus. In diese Formel haben wir die Stimmigkeit bedingungssetzend eingebaut und erstmalig die noch unverbrauchte, drittlängste Geschichte als Größenmacher einbezogen. Alle guten Dinge sind drei!

Hypothesengemäß zahlt es sich für eine Persönlichkeit aus, ihr Format auszufüllen: Je mehr eine Persönlichkeit von Format ihr vorhandenes Format flächenmaximiert, d.h. je durchsetzungsfähiger sie ist, desto höchst *signifikant* (n=31, Linearer Regressionskoeffizient t=3,95, $\alpha \leq 0{,}001$) mehr verdient sie netto. Nichts bringt, die persönliche Entwickeltheit (n=26 Nüchterne, t=5,13, $\alpha \leq 0{,}0001$(!!); n=5 Rückfällige, n.s.) vorausgesetzt, mehr ein als Durchsetzungsfähigkeit!

2.0.2. Führungsstärke: führungsstark statt rotierend

Einleitung: Die Führungskraft bringt den Bums auf den *Punkt*. Während der Bums mathematisch damit zufrieden ist, daß er sich *irgendwie* der kritischen Stimme, nichts Halbes und nichts Ganzes zustande zu kriegen, entziehen kann, will es die mathematische Führungskraft genau wissen und schlägt ihre konzentrischen Kreise genau um den Mittelpunkt des optimalen Bums, die 75%-Marke. Die Führungskraft ist der harte Kern, um den die Geführten kreisen wie die Planeten um die Sonne: „Ich habe sehr viele Freunde. ich habe etwa 6 enge Freunde, die ich inzwischen alle leider zu meinen Partnern gemacht habe. Fataler Fehler." Ob solche Versuche die Formeln zum Sprechen zu bringen, den Leser verwirren, bleibt abzuwarten!

Beispiel für die Anwendung des rational (ab 0) und kategorial (5 und 3) skalierten Leistungsmerkmals: Werner ist als einziger *optimal* führungsstark (Punktwert 0,359) im Sinne von für anspruchvollste Führungsaufgaben *geeignet*, sodaß er berufen ist, an der Spitze eines Unternehmens zu stehen. Auch Michael (Punktwert 0,988) ist als Führungskraft *geeignet*, keinesfalls aber die *rotierende* Claudia (Punktwert 5,426); sie ist dafür *nicht geeignet*.

Definition des Leistungsmerkmals „Führungsstärke": Eine Persönlichkeit ist *führungsstark* im Sinne von für anspruchvollste Führungsaufgaben geeignet statt rotierend, wenn sie um ihren Kern *zentriert* ist, damit sie sich auf's Wesentliche konzentrieren kann. Wir messen diese Persönlichkeitseigenschaft ähnlich wie den Bums, den wir bei allen (100%) Führungskräften als optimal gelöst vorausetzen dürfen, nur daß wir diesmal um die Hauptgeschichte einen Kreis ziehen (vgl. Formel); der gedachte Mittelpunkt dieses Kreises ist der Bums (vgl. Leistungsmerkmal) zwischen mehr als dem Halben (55%) weniger als dem Ganzen (95%) liegend, also das Dreiviertel (75%). Nur eine solchermaßen in sich ruhende Persönlichkeit ist berufen, an der Spitze eines Unternehmens zu stehen; wer rotiert, ist dazu nicht in der Lage. Führungskraft sollte sich optimalerweise darauf richten *aufzubauen*: jede *führungssarke* Per-

sönlichkeit ist *äußerst konstruktiv* im Sinne von folgerichtig aufbauend und die Entwicklung fördernd, lautet unsere erste Hypothese; und je führungsstärker desto *erfolgreicher* ist sie, lautet unsere zweite Hypothese.

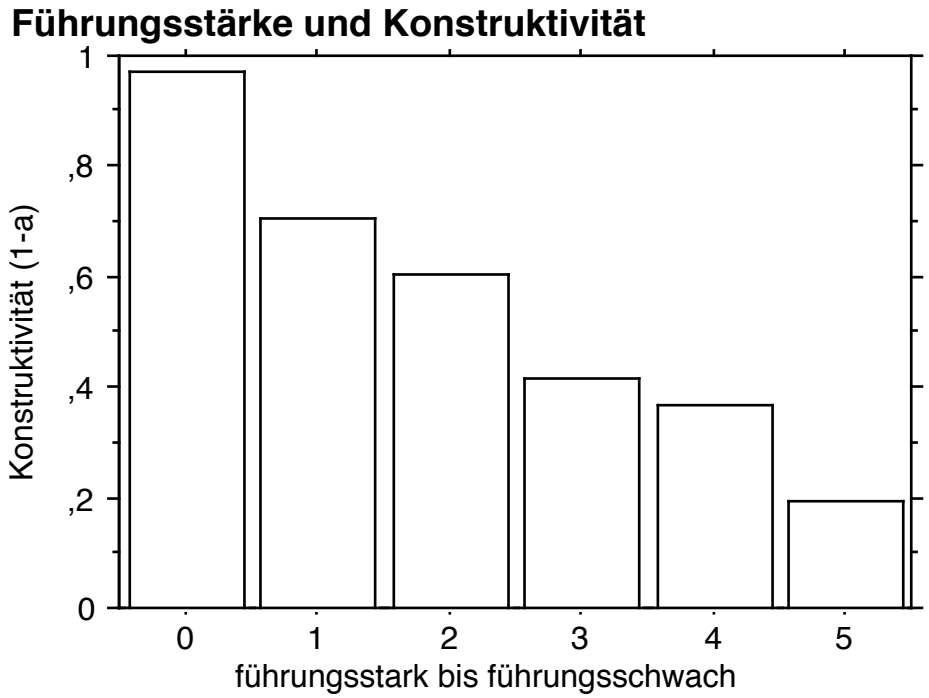
Ergebnisse[169] und Interpretation 1: Als Einziger wird der einzige mittelständische Unternehmer unserer Stichprobe mit dem Wert 0, also für die *oberste* Führungsebene geeignet gemessen. Auch diejenigen mit dem Wert 1, also für die *nächsttiefere* Ebene gemessen, sind führungsstark: als da sind ein leitender Angestellter, der Chefbuchalter eines großen Mittelständlers und ein Krankenpfleger, der sich sehr darüber ärgert, daß nicht er, sondern ein anderer Pflegedienstleiter wurde. Insgesamt identifiziert unsere Formel vier von n=31 als führungsstark. Eine Führungskraft an der Spitze ist *äußerst konstruktiv* gleichbedeutend mit *äußerst engagiert*; nach unten hin nimmt diese Fähigkeit immer mehr ab, lautet unsere erste Hypothese.

Führungsstärke und Konstruktivität

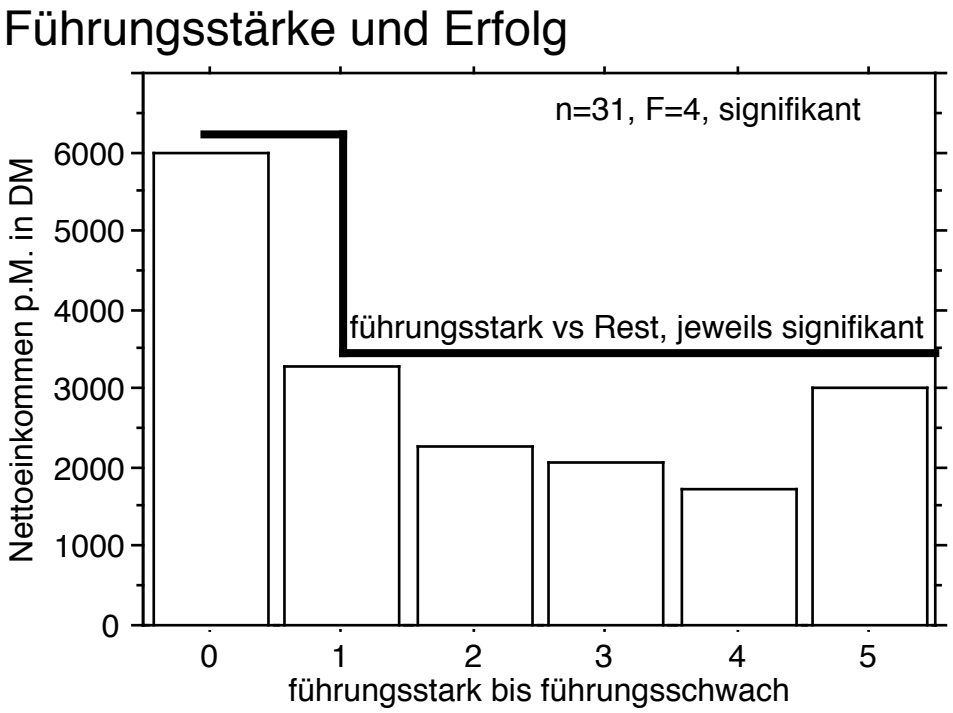
	äußerst konstruktiv	weniger als das	Totals
0	**100**	0	100
1	**33**	67	100
2	**27**	73	100
3	**0**	100	100
4	**0**	100	100
5	**0**	100	100
Totals	16	84	100 (n=31)

Der fallende Anteil von 100% > 33% > 27% > 0% ist auch ein statistisch hoch *signifikanter* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,66, $\alpha \leq 0{,}01$; ANOVA-F=9,16, $\alpha \leq 0{,}01$) Trend.

[169] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Führungskraft 0-1“ als unabhängige, ordinale und die Variable „Konstruktivität 2“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Für die ANOVA verwendeten wir die nominale Variable „Führungskraft 0-1“.



Nur zur Veranschaulichung des Zusammenhangs zwischen Führungsstärke und Konstruktivität (vgl. Leistungsmerkmal Konstruktivität) zeigen wir die arithmetischen Mittelwerte nach Führungsstärke aufgereiht, von links höchster bis hin nach rechts zu niedrigster. Man stelle sich ein Unternehmen vor, in dem die Führungsebenen nach Konstruktivitätsausmaß hierarchisiert sind.



Ergebnisse[170] und Interpretation 2: „Je führungsstärker desto erfolgreicher", lautet unsere zweite Hypothese. Dieses Ergebnis ist statistisch hoch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,05, $\alpha \leq 0{,}01$; LINEARE REGRESSION-t = -2,54, $\alpha \leq 0{,}01$). Die oberste Führungsebene 0 ist gegenüber jeder einzelnen Ebene unterhalb (PLSD: 0 vs. 1, $\alpha \leq 0{,}01$; 0 vs. 2, $\alpha \leq 0{,}001$; 0 vs. 3, $\alpha \leq 0{,}001$; 0 vs. 4, $\alpha \leq 0{,}001$; 0 vs. 5, $\alpha \leq 0{,}05$) *signifikant* erfolgreicher. Auch die zweite Führungsebene hebt sich positiv vom Rest ab, wenn auch nur als statistischer Trend (PLSD: 1 vs. 2, $\alpha \leq 0{,}1$; 1 vs. 3, $\alpha \leq 0{,}05$; 1 vs. 4, $\alpha \leq 0{,}1$; 1 vs. 5, n.s.). Dies bestätigt unsere Hypothese.

Führungsstärke&Stellvertretereignung und Persönlichkeitstyp

Führungskräfte können im Beruf Personalverantwortung übernehmen. Wir erwarten, daß die drei Persönlichkeitstypen in der Reihenfolge Abstrakt-Stringent, Konkret-Defensiv und Konkret-Offensiv, die im übrigen auch ihrer entwicklungspsychologischen Reihenfolge (1997) entspricht, zunehmend führungsstark sind. Dazu fassen wir unsere Chef- und Stellvertretergeeigneten (vgl. Leistungsmerkmal „Stellvertretereignung") als Führungskräfte zusammen.

Persönlichkeitstyp und Chef&Stellvertretereignung

	geeignet	nicht geeignet	Totals
Abstrakt-Stringent	**0**	100	100
Konkret-Defensiv	**20**	80	100
Konkret-Offensiv	**44**	56	100
Totals	29	71	100 (n=31)

Ergebnisse[171] und Interpretation: Die Optimalentwickler unserer Stichprobe prägen den erwarteten Trend *signifikant* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND T=2,00, $\alpha \leq 0{,}05$) aus; gemäß ihrer entwicklungspsychologischen Reihenfolge sind von den Abstrakt-Stringenten nur 0%, den Konkret-Defensiven immerhin 20% und den Konkret-Offensiven beachtliche 44% als Führungskräfte geeignet. Im Handeln entspricht diese aus dem Sprechen gewonnene Persönlichkeitseigenschaft der Erschließungsplanung (1997, Kap.IV.5), bei der ebenfalls die Konkret-Offensiven herausragen.

---

[170] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Führungskraft 0-1" als unabhängige, ordinale und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

[171] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl zu rechnen, verwendeten wir die Variable „ASKDO" als unabhängige, ordinale und die Variable „Chef&Stellvertetereignung" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

2.0.3. Herz&Verstand: emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich statt auf der ganzen Linie versagend

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlich skalierten Leistungsmerkmals: Bei Werner (1.Platz: +7025 Punkte), Kajetan (2.Platz: +6144 Punkte) und Michael (3.Platz: +4516 Punkte) gehen Herz und Verstand mehr als bei allen Anderen Hand in Hand, während Kurt (31.Platz: -7163 Punkte) und Klaus (30.Platz: -5315 Punkte) auf der ganzen Linie versagen.

Einleitung:

Herz&Verstand = Entwickeltheit + Erfolg

Erfolg.

Erfolg ist das Resultat erfolgreicher Entwicklung.

Erfolg basiert zum ersten auf der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit über ein bestimmtes kritisches Maß hinaus.

Erfolg basiert zum zweiten auf dem Streben nach Erfolg: dieses schließt in gewissem Maß ein,

- *Spaß* haben zu wollen – verkörpert durch den abstrakt-stringenten Persönlichkeitstyp,
- *Sicherheit* erlangen zu wollen – verkörpert durch den konkret-defensiven Typ, und
- Erfolg um des *Erfolgs* willen zu wollen – verkörpert durch die Konkret-Offensiven. Eine erfolgreiche Persönlichkeit verabsolutiert die beiden ersten Motivationen nicht, sondern stellt sie in den Dienst des Erfolges.

Vorläufige Definition des Leistungsmerkmals „Herz und Verstand“: Nicht nur der Alltagsverstand[172], sondern auch unsere Theorie der Differentiellen Optimalentwicklung legen uns nahe, Emotion und Kognition als prinzipiell *gleichberechtigte*[173] Erfolgsquellen anzunehmen: die *emotional* bestimmten Persönlichkeitstypen (Seyrer 1997, S.176 Schwinge) kommen in der Praxis genauso zur Entwickeltheit und zum Erfolg wie die *kognitiv* gesteuerten: die stimmungsbestimmten Bergauf/Begrenzten und die gefühlsbetonten Konkret-Defensiven genauso wie die kognitiv gesteuerten Bergab/Verzweifelten und die Abstrakt-Stringenten. Gehen Herz und Verstand Hand in Hand, ist das für die Persönlichkeitsentwicklung *und* den Erfolg optimal, klaffen sie auseinander, geht es auf der ganzen Linie bergab. Wir haben deswegen ab-

[172] der der gegenwärtigen akademischen Psychologie abhanden gekommen ist,

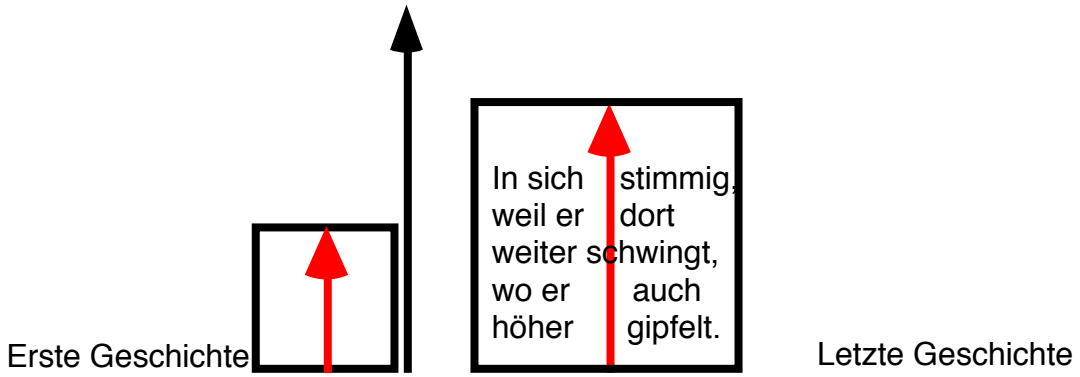
[173] Wollte man das Thema vertiefen, worauf wir an dieser Stelle verzichten wollen, halten wir aus theoretischen und empirischen Gründen die Emotionen für *relativ* erfolgsrelevanter als die Kognitionen; dies leitet sich schon allein aus dem Postulat relativer Hierarchiesiertheit innerhalb unserer beiden Persönlichkeitstypologien ab (Seyrer 1997, Kap. VII 2.1.).

schließend unsere *emotionale* Motivationsformel[174] mit der *kognitiven* Formatformel kombiniert, in der Hoffnung, daß sie erstmals die *Kombination* von Entwickeltheit und Erfolg erklären mögen.

Wir messen Erfolgsstreben in zwei Bereichen: dem Handeln (1984, 1997) und dem Sprechen (in dieser Publikation). Damit erfassen wir im methodisch optimalen Fall Kompetenz und Kompetenzmeinung von Persönlichkeiten; Erstere zählt mehr und Zweitere dient der Ausprägung Ersterer; Erstere setzt aber Zweitere zwingend voraus. Stummes Handeln und kompetentes Handeln schließen sich aus; erst die Entwicklung des Sprechens ermöglicht die Entwicklung optimal entwickelter Handlungskompetenz.

Eine psychologische Theorie muß von Optimalität ausgehen; andernfalls kann sie zumindest keine entwicklungspsychologische Theorie sein. Die deutschen Forschungsbeamten in den Max-Planck-Instituten und Universitäten vertreten dazu bescheidene Auffassungen, die meines Erachtens die immensen Steuergelder, die sie zu deren Erforschung verbrauchen, nicht rechtfertigen. Das Laborexperiment, die vermeintliche via regia, kann in der Psychologie kein Maßstab sein, weil es lebensfremd ist. Nur auf der Grundlage natürlicher Daten (Freud 1900) ist sinnvolle psychologische Forschung möglich. Die Theorie der Differentiellen Optimalentwicklung dient der differentiellen Optimalentwicklung von wirklichen Menschen, weil sie das, was Menschen für sich wollen, quantitativ modelliert.

Beispiel eines Pfeilbogens eines in sich stimmigen Rechtsgipflers



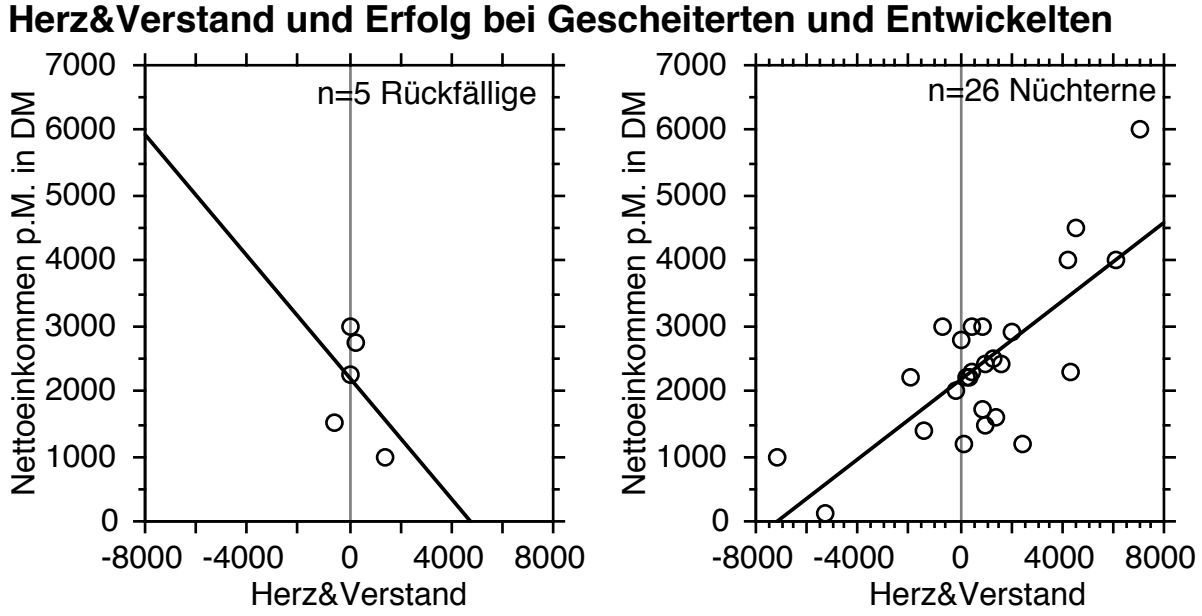
[174] Interessant ist, daß wir die quadratische Wurzel aus dem Leistungsmerkmal „Motivation“ ziehen, damit wir sie auf eine Wellenlänge/Dimension mit dem „Verstand“ bekommen. Mathematiker bezeichnen Wurzelzahlen als *irrationale* Zahlen; für uns bedeuten sie inhaltlich wichtige *emotionale* Zahlen. Dies ist eine Parallele in der Begriffsbildung von Mathematik und Psychologie. Nur wenn die Motivation über den Leisten des Verstandes gezogen wird, ist sie irrational, ansonsten ist sie einfach emotional.

Definition des Leistungsmerkmals „Herz&Verstand“: Eine Persönlichkeit von Format ist selbständig, sie bezieht Position, aber nicht willkürlich, sondern in sich stimmig, und sie füllt ihr Format aus; diese *vier Leistungsmerkmale* sind in die Formel eingegangen:

1. Selbständigkeit: Eine Persönlichkeit ist mehr oder weniger *„selbständig*“, je nachdem, *wie weit* sie vom Zentrum weg schwingt statt ‚am Rockzipfel der Mutter zu hängen‘: Wessen linke oder rechte Pfeilbogenschwinge länger ist, der schwingt links oder rechts weiter aus, statt in der Mitte kleben zu bleiben. Wir bezeichnen sie oder ihn dementsprechend als *Links-* oder *Rechtsschwinger*. In der Formel haben wir die eröffnende erste sowie die schließende letzte in ihrem Verhältnis zur Haupt-Geschichte formuliert.
2. Links-/Rechts-Positionierung: Eine Persönlichkeit „*bezieht Position*“ statt untätig vor dem Scheidewege zu verharren; sie bezieht Position, je nachdem, *wo* sie *hoch* gipfelt: vorne oder hinten. Wir messen, ob sie die zweitlängste Geschichte links oder rechts von ihrer Hauptgeschichte plaziert; eine Persönlichkeit entscheidet, ob sie links- oder rechtsgipfelt, indem sie die zweitlängste, und damit zweitwichtigste Geschichte zum Vor- *oder* Nachgipfel macht. Wir bezeichnen sie dementsprechend als *Links-* oder *Rechtsgipfler*.
3. Stimmigkeit: Eine Persönlichkeit ist „*in sich stimmig*“ statt innerlich zerrissen, wenn ihre je individuellen Eigenschaften harmonisch zusammenpassen. Mathematisch formuliert ist sie „*in sich stimmig*“ statt eindimensional, wenn sie konsistent gipfelt *und* schwingt. In sich stimmige Persönlichkeiten gipfeln und schwingen *konsequent* jeweils *nur links* oder *nur rechts*. In dieser Formel haben wir einfach die beiden vorhergehenden Formeln kombiniert. Während es bei der Formel für die „Links-/Rechts-Positionierung“ auf das logische ODER ankommt, kommt es bei der „Stimmigkeit“ auf das UND an.
4. Format: Eine durchsetzungsfähige Persönlichkeit hat ein stark ausgeprägtes Persönlichkeitsbild statt rangniedrig zu sein; sie zeichnet sich durch besonderes Niveau aus, und nimmt wegen ihrer außergewöhnlichen Fähigkeiten einen außergewöhnlichen Rang ein. Sie geht noch darüber hinaus, selbständig (Leistungsmerkmal 1), positioniert (Leistungsmerkmal 2) und in sich stimmig (Leistungsmerkmal 3) zu sein; sie „füllt ihr Format aus“, indem sie es flächenmäßig zu großem Format maximiert: stellen Sie sich dabei vor, daß man beispielsweise aus einem Stab von 6cm genauso zwei Stäbe von 1+5cm wie von 3+3cm machen kann; erzeugt man aus den erstgenannten Längen eine Fläche, hat sie nur $5cm^2$, während hingegen die zweitgenannten Längen eine wesentlich größere von $9cm^2$ ergeben. Letztere Persönlichkeit füllt unter gleichen Voraussetzungen ihr Format *flächendeckender* aus als erstere, hat also größeres Format als erstere. Wer sich als rangniedrige Persönlichkeit flächenmaximiert, tut sich keinen Gefallen; er muß sich erstmal in *Bescheidenheit* üben und selbständig werden, Position beziehen lernen, bis er in sich stimmig ist. Eine optimal entwickelte Persönlichkeit von Format hat es im Gefühl, wo sie *wie hoch* gipfelt und wohin sie *wie weit* schwingt. Dadurch füllt sie ihr Format op-

timal aus. In diese Formel haben wir die Stimmigkeit bedingungssetzend eingebaut und erstmalig die noch unverbrauchte, drittlängste Geschichte als Größenmacher einbezogen. In die vierte Formel Persönlichkeit „*füllt ihr Format aus*" gingen die vorhergehenden drei ein, die wir auch als für sich stehende Leistungsmerkmale definieren; diese Auswertungen finden Sie unter den Überschriften *Selbständigkeit*, *Links-/Rechts-Positionierung* und *Stimmigkeit*.

5. Anschließend kombinieren wir die im Format formulierte kognitive Seite der Persönlichkeit mit der emotionalen Seite der Persönlichkeit, damit *„Herz&Verstand"* Hand in Hand gehen. Dies soll uns erklären helfen, wie Entwickeltheit (♥) und Erfolg ($) zusammenhängen.



Ergebnisse[175] und Interpretation: Hypothesengemäß ergibt sich bei den Unentwickelten ein negativlinearer und bei den Entwickelten ein positivlinearer Zusammenhang zwischen Herz&Verstand und dem Nettoeinkommen. Nur den *positiv linearen* Zusammenhang konnten wir statistisch höchst *signifikant* (n=31 Linearer Regressionskoeffizient t=5,51, $\alpha \leq 0{,}0001$; n=26 Nüchterne, t=5,61, $\alpha \leq 0{,}0001$ (!!!); n=5 Rückfällige, t=-0,77, n.s.) bestätigen. Die extrem hohe Signifikanz bei der Entwickeltheit verweist auf die inhaltliche Wichtigkeit der Verbindung von Herz und Verstand in Theorie und Praxis. Dabei folgt die Logik unserer Theorie der Praxis, nicht umgekehrt, wie das in der experimentellen Psychologie der Fall ist. Wem es an

[175] Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Herz&Verstand" als unabhängige, kontinuierliche und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31). Anschließend splitteten wir die Stichprobe (n=31) mittels der Variable „Nüchternbleiben" in n=5 Rückfällige und n=26 Nüchterne. Splittete man die Stichprobe nicht nach der Entwickeltheit, sondern nach der Konstruktivität in „völlig destruktiv" und „besser", wäre sowohl der negativ lineare als auch der positiv lineare Zusammenhang signifikant.

der Verbindung von Herz und Verstand mangelt, der ‚*ist eine Null*'(bei den n=5 Rückfälligen beträgt der Median$^{\text{Herz\&Verstand}}$ = 0,0, bei den n=26 Nüchternen beträgt er 888,0); wer Herz und Verstand zu verbinden weiß, ‚*ist wer*', und der fährt auch finanziell am Besten. *Nichts wirkt sich positiver aus, als wenn Herz und Verstand Hand in Hand gehen*. Wenn man aus allen Leistungsmerkmalen des Gefühlsspiegels nur ein einziges verwenden wollte, um ***d i e*** herausragende Persönlichkeit zu ermitteln, sollte man auf die Formel Herz&Verstand bauen.

2.0.4. Motivation: motiviert statt die Hände in den Schoß legend

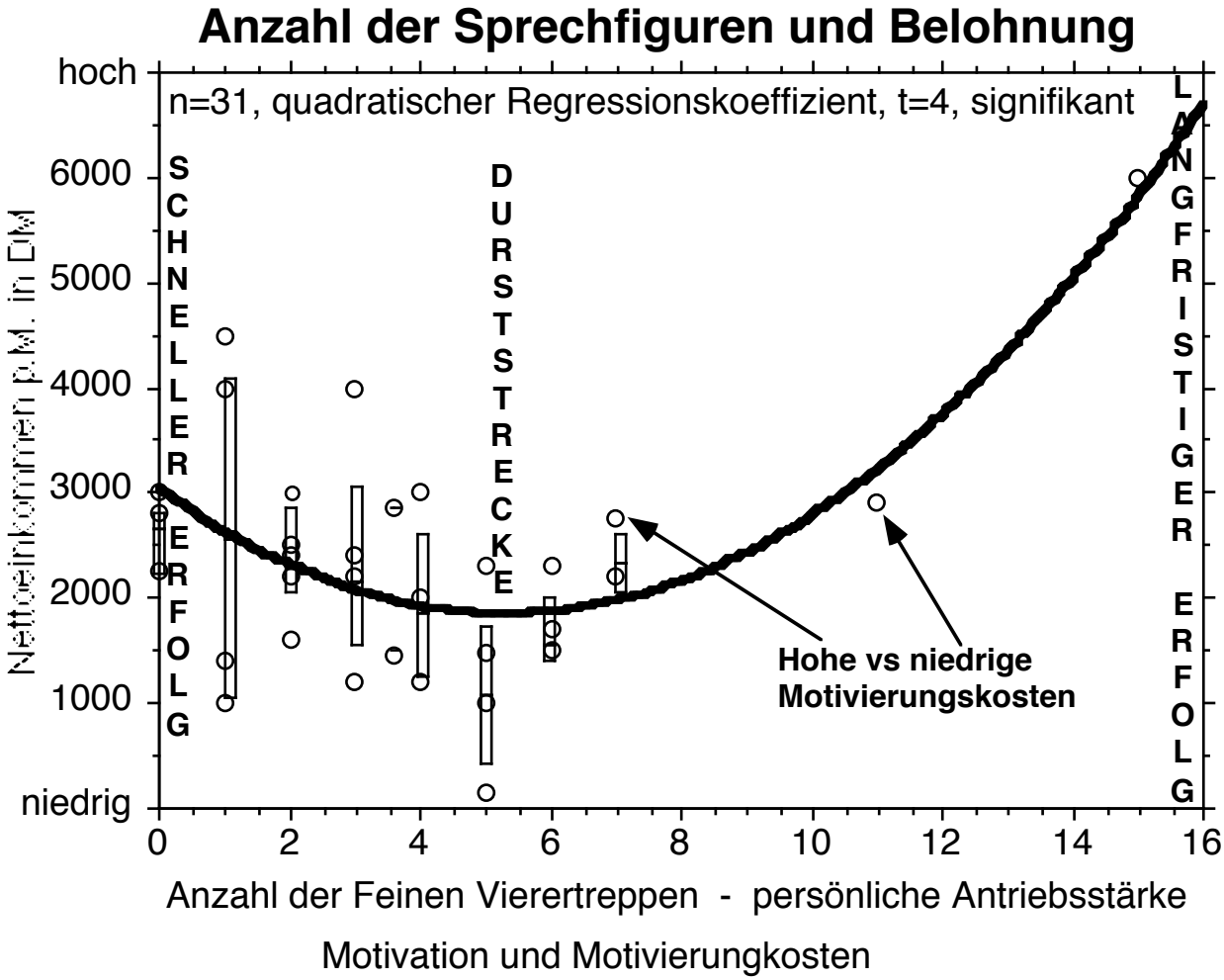
Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 0 bis 15) Leistungsmerkmals: Werner (1.Platz: Punktwert 15) und Martin (2.Platz: Punktwert 11) sind hoch motiviert, Ingo (31.Platz: Punktwert 0) ist es nicht.

Definition des Leistungsmerkmals „Motivation": Eine Persönlichkeit ist motiviert, wenn sie immer wieder gezielt Anläufe unternimmt um etwas zustande zu bringen anstatt die Hände in den Schoß zu legen. Je nach Antriebsstärke erreicht sie dabei schnellen Erfolg, Sicherheit oder langfristigen Erfolg.

2.0.5. Motivierungskosten: relativ niedrig statt hoch

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 0 bis 15) Leistungsmerkmals: Karin (296 DM) verursacht *relativ niedrigere* Motivierungskosten als Lisa (1.333 DM). Bei gleich guter Motivation (Punktwert 6) beansprucht Werner (383 DM pro Punkt) *höhere Motivierungskosten* als Michaela (283 DM pro Punkt).

Definition des Leistungsmerkmals „Motivierungskosten": Manche Persönlichkeiten benötigen relativ weniger, andere relativ mehr Zuckerbrot, um auf ein bestimmtes Einkommensniveau zu kommen; erstere verursachen relativ niedrige, zweitere hohe Motivierungskosten. Die relativen Motivierungskosten sind eine Grenznutzenfunktion : je höher eine Persönlichkeit bereits finanziell stimuliert wurde, desto weniger bringt ihr eine *weitere* Erhöhung an Einkommenszuwachs ein.



Ergebnisse[176] und Interpretation zu den Punkten Motivation und Motivierungskosten: Anstrengungsbereitschaft ist eine besonders wichtige Persönlichkeitsvariable. Motivation im Sprechen operationalisieren wir als Antriebsstärke; mit den Vierertreppen messen wir, wie oft jemand immer wieder gezielt Anläufe unternimmt, um etwas zustande zu bringen. Wer fünfzehn Anläufe unternimmt ist antriebsstärker als der, der einen unternimmt. Unsere quadratische Regressionsfunktion ist statistisch hoch *signifikant* (QUADRATISCHER REGRESSIONSKOEFFIZIENT-t=4,25, $\alpha \leq 0{,}001$); von ihr können wir die aus Leben und Literatur bekannte Tatsache ablesen, daß kurzfristig schnelle Erfolge auch ohne große Anstrengungen erreicht werden können, daß bei mittelfristigen Erfolgen ein Tal der Mühe, die Durststrecke, durchschritten werden muß und daß langfristiger Erfolg nur mit besonders großen Anstrengungen errungen wird. Wer unterhalb der Kurve liegt, verursacht relativ niedrige, wer oberhalb liegt, relativ hohe Motivierungskosten.

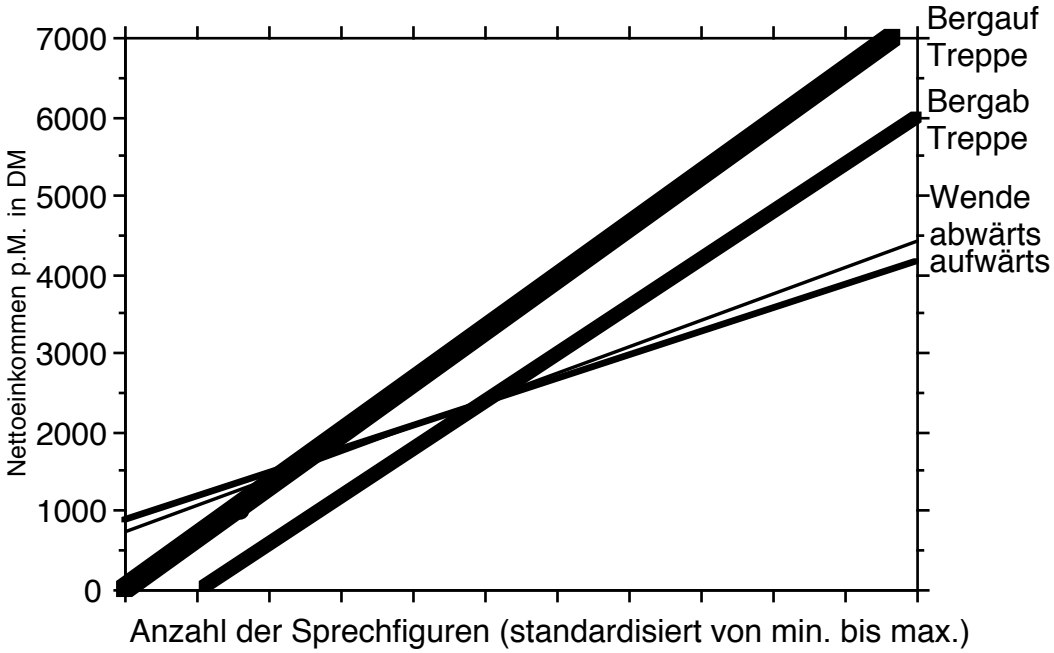
[176] Um die QUADRATISCHE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „Feine Vierertreppe“ und als abhängige, kontinuierliche Variable das „Nettoeinkommen p.M. in DM“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Grundstimmung, Motivation und Motivierungkosten

Nur ausgeglichene Persönlichkeiten sind motivierbar; bei denen, die ihren Stimmungsschwankungen unterworfen sind, ist es egal, wieviel man in sie finanziell investiert (vgl. Leistungsmerkmal „Ausgeglichenheit“).

Sprechfiguren und Motivation

Anzahl der Sprechfiguren und Belohnung nach Sprechfigurentyp



Motivation und Motivierungkosten nach Sprechfigurentyp

Ergebnisse und Interpretation: Wie im wirklichen Leben ist auch im Sprechen die Treppe bergauf nicht nur die mühsamste, sondern auch die beruflich lohnendste der Sprechfiguren. Diese Unterschiede sind nur zur Illustration gedacht und statistisch *nicht signifikant*. Vorher wurde bereits gezeigt, daß eine quadratische statt einer linearen Regression den Daten angemessen ist.

2.0.6. Realitätsanpassung: anpassungsfähig statt sich auf keinen Anderen einlaßend

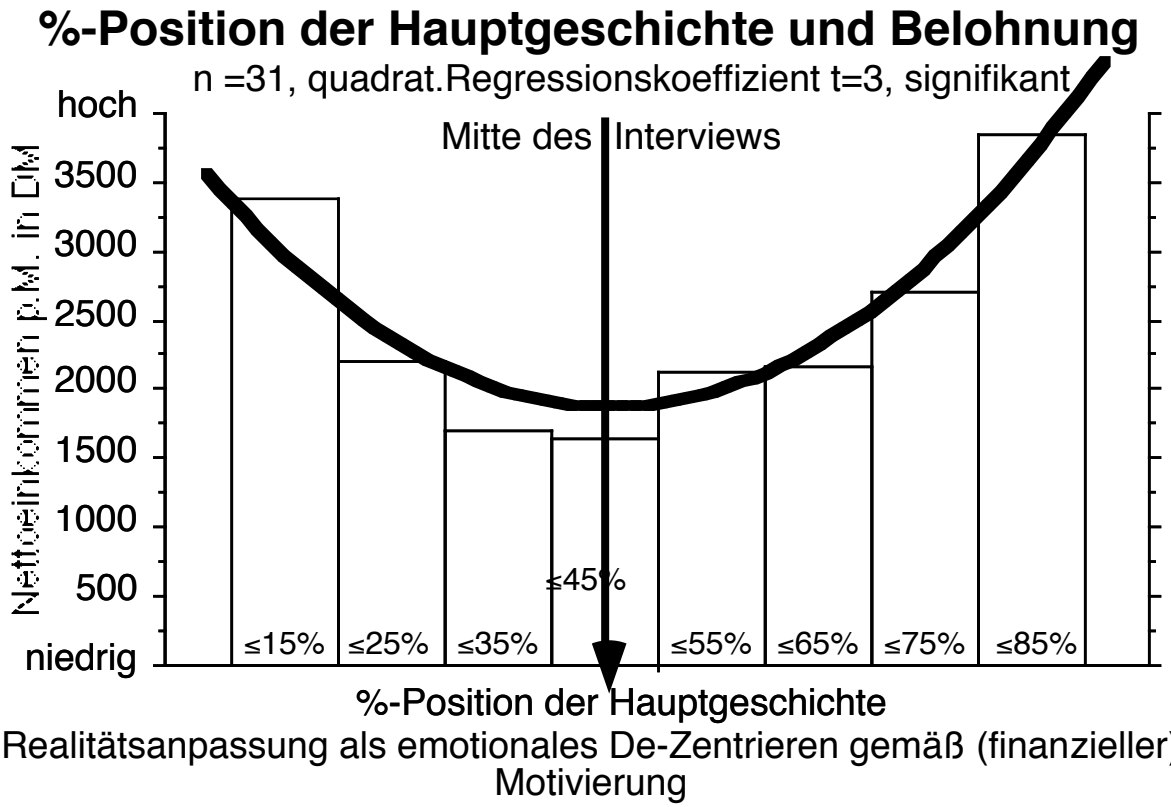
Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 1 bis 47) Leistungsmerkmals: Michaela (1.Platz: Punktwert 47), Werner (2.Platz: Punktwert 39) und Michael (3.Platz:

Punktwert 31) sind besonders gut *realitätsangepaßt*, während dies bei Wanja (31.Platz: Punktwert 1) und Ursula (30.Platz: Punktwert 4) überhaupt nicht der Fall ist.

Definition des Leistungsmerkmals „Realitätsanpassung“: Eine Persönlichkeit ist anpassungsfähig oder realitätsangepasst, wenn sie motivierungsadäquat handelt; das ist der Fall, wenn sie sich sprachlich genau soviel auf den Anderen einläßt wie sie dafür belohnt wird, anstatt mehr oder weniger (zu dezentrieren[177]).

177 Zwei negierte Hypothesen – Zwei wichtige Dimensionen: Zentrieren und Erigieren der Hauptgeschichte
Betrachtet man das Sprechen nach Freud als sublimierte Sexualität, liegt es nahe davon auszugehen, daß der am längsten erigierende Penis der potenteste ist. Betrachtet man das Sprechen nach Lewin topologisch als Dorf oder Metropole, liegt es nahe davon auszugehen, daß erstens der höchste Kirchturm bzw. das höchste Hochhaus auf die reichste Gemeinde rückschließen läßt und zweitens der Platz mitten im Zentrum der beste ist, weil dort Alles zusammenströmt.
Überträgt man diese Hypothesen auf ein Gespräch, folgte daraus, daß erstens die Sprecher, die ihre Hauptgeschichten am längsten erigieren, die Erfolgreichsten sind, und daß zweitens die Hauptgeschichte der erfolgreichsten Sprecher am besten in der Mitte zentriert wird. Dem ist nicht so, auch empirisch nicht. Das zeigt, daß die fruchtbare Metapher von der Stadt und den Gebäuden hier ihre Grenzen findet, weil die Eigenheit des Sprechens für die menschliche Persönlichkeitsentwicklung anders gefaßt werden muß. Im Gegensatz zum höchsten Hochhaus der Welt bedeutet die längste Geschichte der Welt gar nichts. Trotzdem sind diese beiden Dimensionen, das Erigieren und Zentrieren der Hauptgeschichte nicht wertlos. Sie müssen nur in einem anderem Kontext, von der *Musik* aus betrachtet werden. Bei der Musik kommt es darauf an, daß die einzelnen Teile eines Musikstückes gut zueinander passen, und daß sie für den Hörer gut klingt. Das verweist auf die Funktion des Sprechens die Persönlichkeit des Sprechers zu integrieren: Und zwar erstens die unterschiedlichen Teile des Sprechens, miteinander zu verbinden, und zweitens die Persönlichkeit des Sprechers an seine Umwelt anzubinden. Auf dem Hintergrund der musikalischen Metapher verwandelten sich die beiden ursprünglichen Hypothesen in ihr musikalisches Gegenteil: die Erigieren-Hypothese in die von Harmonie, bei der die Teil-Ganzes-Relation gestaltet wird, so daß Alles gut zusammenpaßt und die Zentrieren-Hypothese in die vom Dezentrieren, das für Realitätsanpassung steht. So verwandelten sich die beiden falschen, aus der Topologie abgeleiteten Hypothesen in zwei aus der Musik abgeleitete richtige: Harmonie statt Erigieren bringt persönlichen Erfolg und Dezentrieren statt Zentrieren bringt beruflichen Erfolg. Zentrieren spielt im Sprechen also keine Rolle. Selbstverständlich muß jeder Erfolgreiche Prioritäten setzen können; aber die setzt er eben im Handeln und nicht im Sprechen. In unserem Ansatz ist die Fähigkeit Prioritäten (Seyrer 1997 Kapitel IV.4.4.) zu setzen, traditionell dem Handeln zugeordnet.

a) Realitätsanpassung und Erfolg



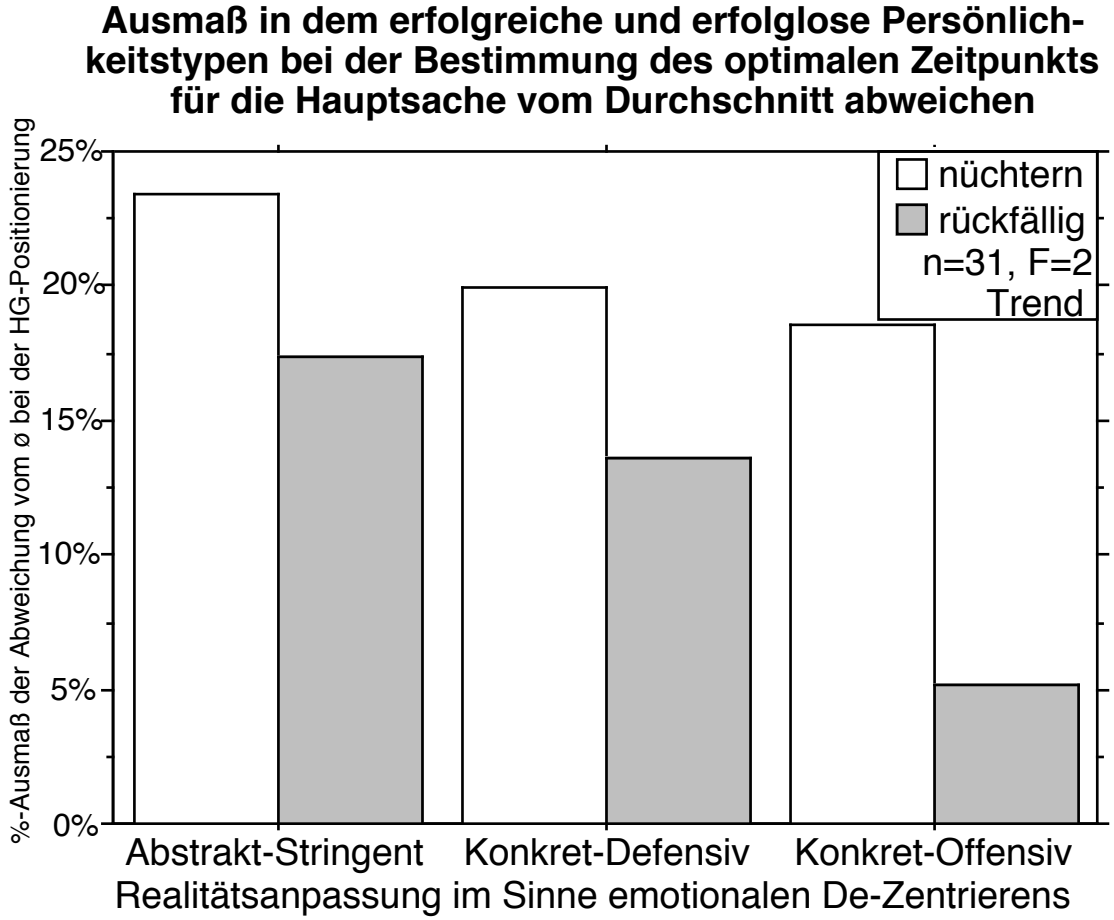
Realitätsanpassung als emotionales De-Zentrieren gemäß (finanzieller) Motivierung

Ergebnisse[178] und Interpretation: Wir sehen eine vollkommen symmetrische Feinabstufung der Einkommenszunahme vom Zentrum weg. Jeder Interviewte hat während des Interviews eine mehr oder weniger lange (vgl. Leistungsmerkmal „Harmonie") Hauptgeschichte erzählt; jetzt werten wir aus, *wann* dies geschah. Wir stellen die Frage nach dem flexiblen De-Zentrieren, d.h. der Fähigkeit sich *an die Realitäten anzupassen*. Wir messen dies anhand der Positionierung der Hauptgeschichte zwischen Gesprächsbeginn (0%) und -ende (100%). Wie erwartet sind diejenigen Optimalentwickler, die nicht einfach mit ihrer Hauptgeschichte hereinplatzen, sondern sie *flexibel* (vgl. Handlungsplanung im 3*5er-Modell, 1997) nach vorne oder nach hinten dezentrieren, beruflich erfolgreicher. Dieser Zusammenhang zwischen dem Dezentrieren der Hauptgeschichte und dem Nettoeinkommen ist sehr *signifikant* (n=31, QUADRATISCHER REGRESSIONSKOEFFIZIENT-t=2,66, $\alpha \leq 0{,}01$). Die Konkret-Offensiven (n=15, Konkret-Offensive, t=5,21, $\alpha \leq 0{,}001$) können sich noch besser als die beiden anderen Persönlichkeitstypen anpassen. Mißt man den absoluten Betrag, den die Hauptgeschichte abweicht, ergibt sich ein hoch signifikanter *linearer* Zusammenhang zwischen Realitätsanpassung und Erfolg (n=31, LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT-t=2,91, $\alpha \leq 0{,}01$).

---

178 Um die QUADRATISCHE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „%-Position der Hauptgeschichte" und als abhängige, kontinuierliche Variable das „Nettoeinkommen p.M. in DM" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"" (n=31). Wie man an der konkaven Kurve ablesen kann, ist für die Einzelfalldiagnose der Realitätsanpassung die Betrags-Variable „|Abw.%-Pos.HG - ø|" besser geeignet.

b) Realitätsanpassung und Entwickeltheit



Ergebnisse[179] und Interpretation: Das zeitliche nach hinten oder vorne Positionieren der Hauptgeschichte, das De-Zentrieren führt weg von der Norm des Durchschnitts, gemessen im arithmetischen Mittelwert. Das De-Zentrieren baut also auf der Zentriertheit auf und nicht umgekehrt. Dieses Pendeln messen wir als Ausmaß der Abweichung vom Durchschnitt der Hauptgeschichtenpositionierung. Es zeigt uns, in welchem Ausmaß jemand fähig ist, sein Anliegen oder seine Priorität *verbal* der Realität anzupassen. Entwickelte Persönlichkeiten sind anpassungsfähiger als gescheiterte. Die entwickelten Persönlichkeiten *jeden* Typs dezentrieren erwartungsgemäß weiter als ihre gescheiterten Pendants; diesen *statistischen Trend* (n=31, ANOVA-F=2,16, $\alpha \leq 0{,}1$) können wir an den höheren weißen im Vergleich zu den niedrigeren dunklen Balken ablesen. Entwickelte und Unentwickelte jeden Persönlichkeitstyps dezentrieren in der plausiblen Reihenfolge Abstrakt-Stringent, Konkret-Defensiv und Konkret-Offensiv.

[179] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „ASKDKO“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „|Abw.%-Pos.HG - ø|“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

Die Realitätsanpassung ist eine wichtige Funktion des Sprechens, die der Persönlichkeit ermöglicht ihre wichtigen Vorhaben belohnungsangemessen durchzusetzen. Das unterscheidet Entwickelte von den Gescheiterten.

2.0.7. Stellvertretereignung: führungsstark statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt

Beispiel für die Anwendung des kategorial (3) skalierten Leistungsmerkmals: Keiner (Punktwert <0,5) aus unserer Strichprobe ist für einen Stellvertreterposten *optimal geeignet*; immerhin sind May (Punktwert 0,581), Wanja (Punktwert 1,366) und Gero (Punktwert 1,492) als Stellvertreter gut *geeignet*. Hingegen sind Thomas (Punktwert 4,701) und Ulrich (Punktwert 3,873) zum Ausgleichen nicht befähigt, also zum Stellvertreter *nicht geeignet*.

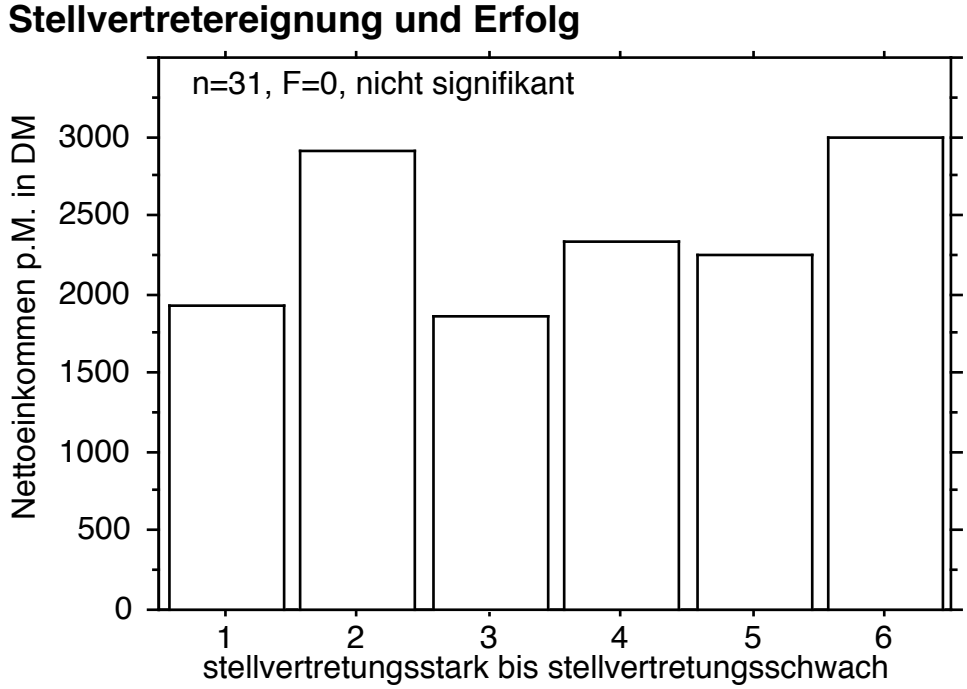
Definition des Leistungsmerkmals „Stellvertretereignung“: Eine Persönlichkeit ist *führungsstark im Sinne von für anspruchvollste Stellvertretersaufgaben geeignet* statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt, wenn sie eine Stufe unterhalb des Chefs *zentriert* ist. Eine Stellvertreterpersönlichkeit ist der klassische Zweite. Wir messen diese Persönlichkeitseigenschaft genauso wie das Leistungsmerkmals „Führungskraft“, nur nur daß wir diesmal nicht um die Haupgeschichte, sondern um die zweitlängste Geschichte einen Kreis ziehen (vgl. Formel); der gedachte Mittelpunkt dieses Kreises ist der Bums (vgl. Leistungsmerkmal), den wir bei allen (100%) geeigneten Stellvertretern als optimal gelöst vorausetzen dürfen, zwischen mehr als dem Halben (55%) weniger als dem Ganzen (95%) liegend, also das Dreiviertel (75%). Nur eine solchermaßen in sich ruhende Persönlichkeit ist berufen, mit an der Spitze eines Unternehmens zu stehen; wer rotiert, ist dazu nicht in der Lage. Eine stellvertretende Führungskraft sollte sich optimalerweise darauf richten zwischenmenschlich *auszugleichen*: jede *stellvertretungsstarke* Persönlichkeit ist *ausgeglichen* auch im Sinne von zwischenmenschlich ausgleichend, lautet unsere erste Hypothese; und je *stellvertretungsstärker* desto *erfolgreicher* ist sie, lautet unsere zweite Hypothese. Zum dritten soll ein Stellvertreter in Abstimmung mit dem Chef handeln, also relativ wenig selbständig sein.

Stellvertretereignung und Ausgeglichenheit

	Stimmungs-schwankungen unterworfen	ausgeglichen	Totals
geeignet	0	**100**	100
nicht geeignet	40	60	100
Totals	32	68	100 (n=31)

Ergebnisse[180] und Interpretation 1: Kein Einziger unserer Stichprobe wird mit dem Wert 0, also als *Stellvertreter* optimal geeignet gemessen. Aber auch diejenigen mit dem Wert 1, also für die *nächsttiefere* Ebene gemessen, sind noch *stellvertretungsstark*: als da sind, ein leitender Transportlogistiker, der die Interessenskonflikte zwischen optimaler Auslastung und Belastung der einzelnen LKW-Fahrer gerecht ausgleicht und ein Hausmeister, der die Interessen zwischen der Hausverwaltung und den Mietern ausgleichen kann. Insgesamt identifiziert unsere Formel sechs von n=31 als stellvertretungsstark. Geeignete Stellvertreter sind *ausgeglichen*, ungeeignete nicht, lautete unsere erste Hypothese.

Alle (100%) geeigneten Stellvertreter sind *ausgeglichen*, aber nur 60% der nicht geeigneten. Dieser Unterschied ist statistisch *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=3,54, $\alpha \leq 0{,}05$).



Ergebnisse[181] und Interpretation 2: „Je stellvertretungsgeeigneter desto *erfolgreicher*", lautete unsere zweite Hypothese. Dieses Ergebnis ist statistisch *nicht* signifikant (n=31, ANOVA-F=0,91, n.s.). Die oberste Führungsebene 0 ist nicht besetzt, aber auch die 1 ist gegenüber keiner einzelnen Ebene unterhalb (PLSD n.s.: 0vs.1; 0 vs.2; 0 vs.3; 0 vs.4; 0 vs.5) signifikant

---

[180] Um den TEST-GEGEN-DEN-TREND nach Pfanzagl und die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Stellvertretereignung 3" als unabhängige, ordinale und die Variable „Ausgeglichenheit 2" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

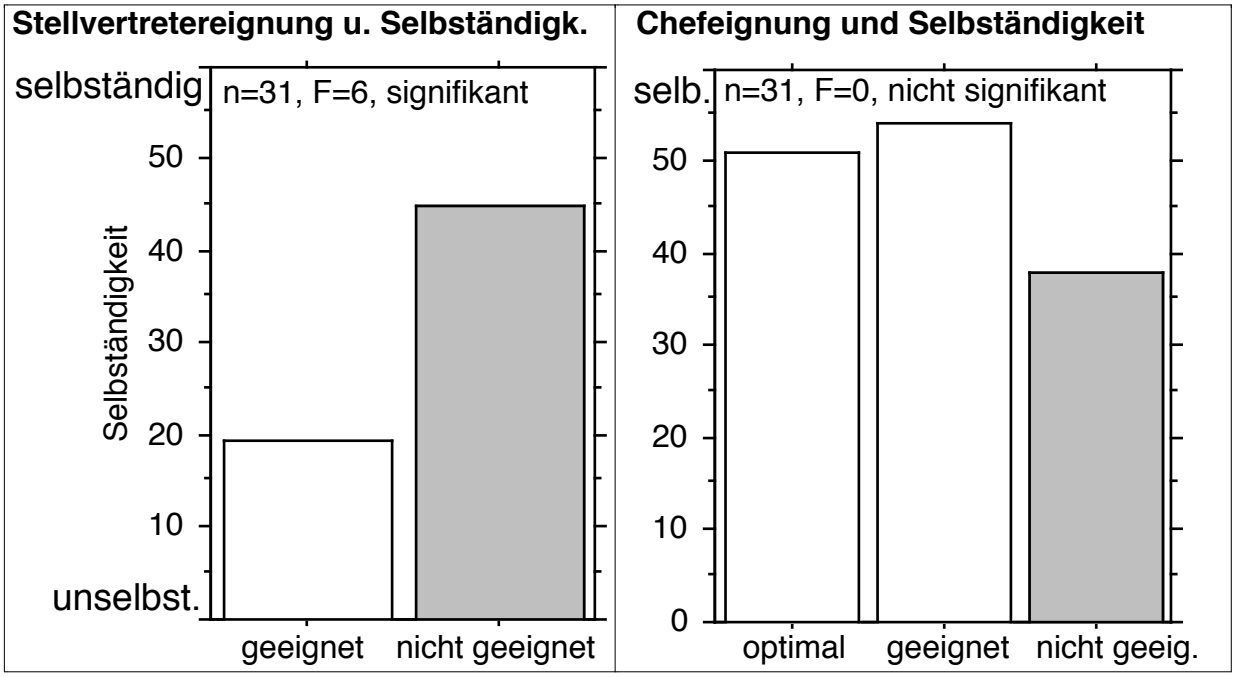
[181] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die sechstufigeVariable „Stellvertretereignung 0-1" als unabhängige, ordinale und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31). Bei der anschließenden Kreuzabelle verwendeten wir die dreistufige „Stellvertretereignung 3".

erfolgreicher. Dies widerlegt unsere Hypothese voll und ganz. Vielleicht liegt das daran, daß die im Gegensatz zur männerdominierten Führungskraft bei der Stellvertretereignung zahlreich an der Spitze stehenden Frauen schlecht bezahlt werden. Keine einzige der drei stellvertretergeeigneten Frau nimmt eine solche Stellung im Berufsleben ein. Oder Stellvertreteraufgaben sind Entwicklungsaufgaben, die in unserem Sinne nicht erfolgsträchtig sind. Die Frage bleibt offen.

Stellvertretereignung und Entwickeltheit

	nüchtern	rückfällig	Totals
geeignet	**100**	0	100
nicht geeignet	80	20	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Aber auch für diese Ausweichhypothese spricht nicht viel; immerhin sind alle (100%) geeigneten Stellvertreter persönlich *entwickelt* und keiner ist gescheitert. Wir lassen diese Fragen offen.



Ergebnisse[182] und Interpretation 3: Geeignete Stellvertreter sind naturgemäß weniger selbständig als ihre Chefs. Während optimale und geeignete Chefs selbständiger sind als der Rest, sind optimale und geeignete Stellvertreter *signifikant* (n=31, ANOVA-F=6,78, $\alpha \leq 0{,}01$) *weniger* selbständig als der Rest.

[182] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Stellvertretereignung 3“ bzw. „Führungskraft 3“ als unabhängige, ordinale und die Variable „Selbständigkeit“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

2.1. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Abstrakt-Stringenter

2.1.1. Authentizität: authentisch statt sich verbiegend

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlich skalierten Leistungsmerkmals: Die abstrakt-stringente Bettina (Punktwert -61,94) ist *authentisch*, während *sich* der ebenfalls abstrakt-stringente Axel (Punktwert +38,49) *verbiegt;* er ist nicht authentisch. Um Daten nicht doppelt darzustellen, handeln wir das Leistungsmerkmal „Sachlichkeit" hier mit ab. Die konkret-offensive Lisa (Punktwert +68,21) ist *sachlich*, während der ebenfalls konkret-offensive Gerd (Punktwert -48,89) *sich verheddert;* er spricht nicht sachgerecht (siehe Leistungsmerkmals „Sachlichkeit").

Definition des Leistungsmerkmals „Authentizität": Eine Persönlichkeit ist *authentisch*, wenn sie so wirkt, wie sie ist, anstatt *sich* zu *verbiegen*, damit sie so scheint, wie sie andere gerne hätten. Wir messen das als Übereinstimmung von Persönlichkeit und Persönlichkeitstyp – so wie wir sie einstufen. Entschließt sich eine Persönlichkeit etwas für ihre eigene Entwicklung zu tun, wirkt[183] sie wie sie ist, damit sie wird wie sie ist. Wer authentisch ist, hat eine profilierte Identität *und* ist gleichzeitig glaubwürdig. Empirisch operationalisieren wir eine so verstandene Authentizität als *Abweichen* vom arithmetischen Durchschnitt, von dem wie es automatisch läuft, von dem wie es ‚Alle' machen usw. Wer beispielsweise unbewußt nur sein will, wie ‚Alle' sind oder ‚man' eben zu sein hat, *verbiegt sich* statt zu seiner Besonderheit zu stehen. Nur wer sich auf sich selbst, d.h. die eigenen Stärken und auch Schwächen zurückbesinnt, findet so zu sich, daß er nach außen authentisch wirkt. In diesem Sinn sind die besonnenen Abstrakt-Stringenten mit ihrem typgemäß *selbstbezogenem* Handeln im Vorteil.

Theoretischer Exkurs zum selbstbezogenem Handeln 1:

Eine Persönlichkeit ist angemessen fokussiert, wenn sie ihr Handeln ihrem Persönlichkeitstyp gemäß auszurichten weiß: grundsätzlich hat sie dabei nur zwei Möglichkeiten: sie muß ihr Handeln schwerpunktmäßig entweder selbst- *oder* sachbezogen (vgl. 1997, S.7) ausrichten – eben angemessen fokussieren; von der vermittelnden und dazwischen liegenden sozialen Ausrichtung des Handelns dürfen wir in diesem Zusammenhang abstrahieren. Abstrakt-Stringente, die selbstbezogen fokussieren gelten uns als *authentisch*; Konkret-Offensive, die sachbezogen fokussieren als *sachlich*. Beim Fokussieren geht es, abstrakt formuliert, um die Dialektik von Subjekt und Objekt, genauer um die optimale Art der Vermittlung von Subjekt und Objekt. Dabei greifen wir auf unseren Grundbegriff ‚Kontrollstreben' (1997, Kap.I) zurück:

---

[183] Im Sinne von „an etwas arbeiten" und „einen Effekt erzielen" nach Bünting 1996.

Die Subjekt-Objekt-Relation äußert sich im alltäglichen Kontrollstreben von Subjekten nach Wert					
Diese Spalte liegt im Geltungsbereich (Seyrer 1986, S.272f.) ...	des Lustprinzips		des Erfolgsprinzips		
Differentiell gesehen steht obiges Prinzip bei der ... im Mittelpunkt			3er-Typologie		
Der Wert entspricht einer ... Ausrichtung des Handelns			selbst-bezo-genen	sozialen	sach-bezo-genen
Differentiell gesehen steht Obiges bei dem Typ ... im Mittelpunkt			Abstrakt-Stringent	Konkret-Defensiv	Konkret-Offensiv

Aus der obigen Tabelle leiten wir unsere differentielle Hypothese ab:

Dieser Persönlichkeitstyp kontrollstrebt hinsichtlich der Subjekt-Objekt-Relation primär nach deren ...			Subjekt-haftig-keit		Objekt-bezug
Wir sprechen deswegen von einem ... Focus[184] of control			selbst-bezo-genem		sach-bezo-genem

Theoretischer Exkurs zum selbstbezogenem Handeln 2:

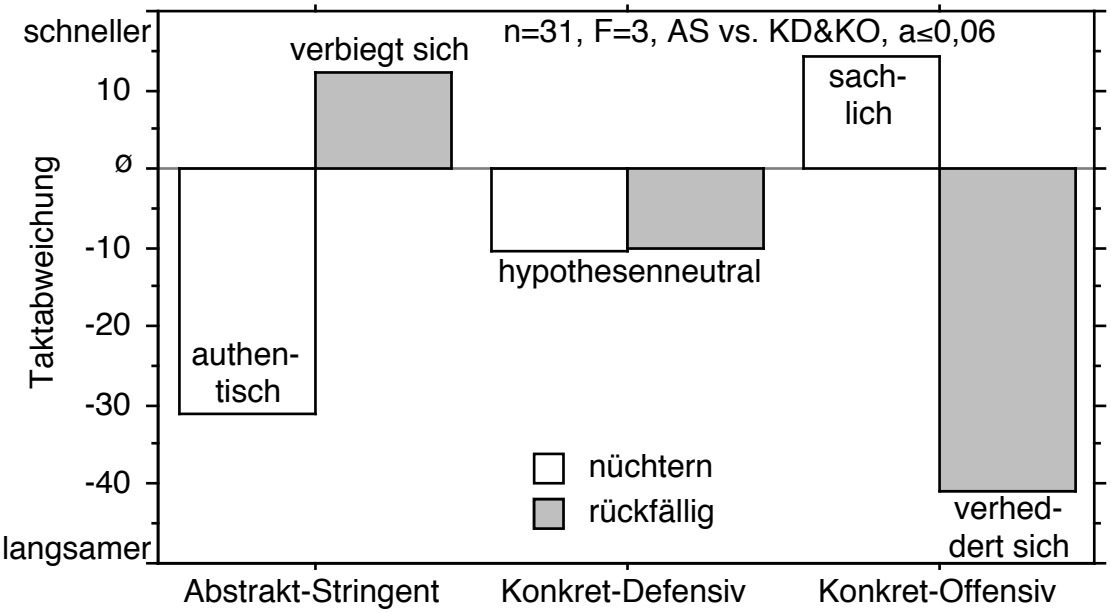
Die Bense'sche Unterscheidung zwischen Entkürzen und Verkürzen des Erlebens (Seyrer 1986 Kap.II. 2.2) hilft uns dabei, unsere Hypothese zu präzisieren. Bei selbstbezogenen Vorzeichen ist es optimal zu entkürzen, bei sachbezogenen zu verkürzen. Entkürzen dauert länger als Verkürzen. Wir erwarten also, daß die selbstbezogenen Abstrakt-Stringenten *langsamer* und die sachbezogenen Konkret-Offensiven *schneller* takten. Demzufolge müßten die selbstbezogenen Abstrakt-Stringenten *negativ* und die sachbezogenen Konkret-Offensiven *positiv* taktabweichen.

Wir halten als differentialpsychologische Hypothese fest: Bei den entwickelten Abstrakt-Stringenten steht die Subjekthaftigkeit im Vordergrund, während sich die entwickelten Konkret-Offensiven vom Objektbezug leiten lassen; dies gilt generell, also ganz egal in welchen Realitätsbereichen (kurz-, mittel- und langwellig) die Persönlichkeitstypen kontrollstreben. *Entwickelte Abstrakt-Stringente fokussieren selbstbezogen, entwickelte Konkret-Offensive sachbezogen;* wir erwarten im kurz-, mittel- und langwelligen Frequenbereich, daß die entwickelten Abstrakt-Stringenten jeweils *negativer* als ihre gescheiterten Pendants und die

[184] Die Benennung dieses Leistungsmerkmals, das auch „Focus of control", auf Deutsch „Fokussierung", oder „Ausrichtung des Handelns" genannt werden könnte, ist eine Reverenz an Julian B. Rotter, der den „Locus of control" erfand, und damit den hier verwendeten, zentralen Begriff „Kontrollstreben" aus der Taufe hob.

entwickelten Konkret-Offensiven jeweils *positver* als ihre gescheiterten Pendants taktabweichen.

Taktabweichung und Entwickeltheit nach Persönlichkeitstyp

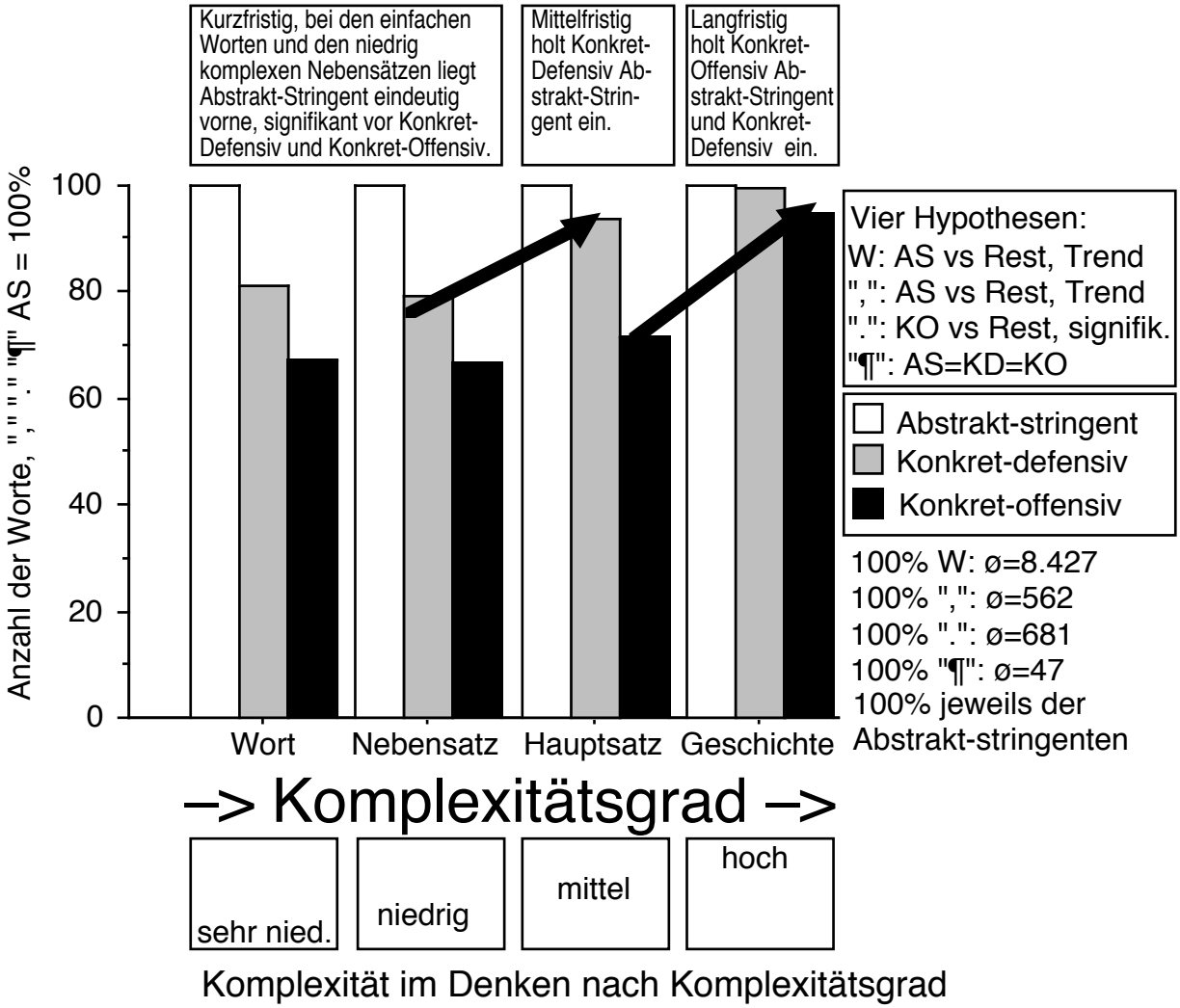


Ergebnisse[185] und Interpretation: Hypothesengemäß heben sich die entwickelten Abstrakt-Stringenten *negativ* und die entwickelten Konkret-Offensiven *positiv* von ihren jeweiligen typeigenen Pendants ab; dieser Zusammenhang zwischen dem Fokussieren und dem Persönlichkeitstyp ist ein fast signifikanter *statistischer Trend* (pro Punkt – AS vs. Rest: n=31, ANOVA-F=3,72, $\alpha \leq 0{,}06$(!); pro Punkt – KO vs. Rest: n=31, ANOVA-F=3,78, $\alpha \leq 0{,}06$(!)). Entfernte man die hypothesenneutralen Konkret-Defensiven aus der Stichprobe, wäre der Zusammenhang signifikant (pro Punkt – AS vs. Rest: n=21(!), ANOVA-F=4,83, $\alpha \leq 0{,}05$; pro Punkt – KO vs. Rest: n=21(!), ANOVA-F=4,83, $\alpha \leq 0{,}05$). Diese schwachen Statistiken unterbewerten die enorme Bedeutung dieser Variablen. Inhaltlich kann man die Zwischenstellung der Konkret-Defensiven sozialpsychologisch interpretieren: daß sie weder in das eine selbstbezogene noch in das andere sachbezogene Extrem verfallen, macht ihre soziale Kompetenz aus; ihre Stärke ist das soziale Handeln im zwischenmenschlichen Bereich. Daß die Konkret-Defensiven nicht fokussiert sind, muß ihnen nicht zum Nachteil gereichen; wer *nicht* fokussiert, sondern sozial mitschwimmen will, liegt *dazwischen*. Authentizität ist eine persönlichkeitstypspezifische Stärke der Abstrakt-Stringenten, Sachlichkeit eine der Konkret-Offensiven. Die Spitzenstellung der Abstrakt-Stringenten als die authentischen Persönlichkeiten par excellence bestätigt auch der Test gegen den Trend (n=31, TREND-T=-1,90, $\alpha \leq 0{,}05$).

[185] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „AS vs. KDKO“ bzw. „KO vs. ASKD“ und „Nüchternbleiben“ als unabhängige, nominale und die Variablen „¶/W‰(Abw.v.ø)“, „¶/,‰(Abw.v.ø)“, „¶/.‰(Abw.v.ø)“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

2.1.2. Komplexität: denkt komplex statt verflacht

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen Leistungsmerkmals: Typgemäß macht die abstrakt-stringente Bettina die meisten *Worte* (12.735 im Vergleich zum abstrakt-stringenten Ø=8.427=100%), bringt die zweitmeisten *Nebensätze* (911 im Vergleich zum abstrakt-stringenten Ø=562=100%) und *Haupsätze* (1.000 im Vergleich zum abstrakt-stringenten Ø=681=100%) hervor, und die ebenfalls abstrakt-stringente Michaela erzählt die meisten *Geschichten* (83 im Vergleich zum abstrakt-stringenten Ø=47=100%). Diese Abstrakt-Stringenten liegen also bei *sehr niedriger, niedriger, mittlerer und hoher Komplexität* ganz vorne, während hingegen typgemäß die konkret-offensive May bei *sehr niedriger* (3.142 Worte), der konkret-offensive Kajetan bei *niedriger* (211 Nebensätze) und *mittlerer* (263 Hauptsätze) und der ebenfalls konkret-offensive Eugen (25 Geschichten) bei *hoher Komplexität* jeweils den letzten Platz belegen. Bettina und Michaela *denken komplex*.



Definition des Leistungsmerkmals „Komplexität“: Eine Persönlichkeit *denkt komplex*, wenn sie ihr Denkgebäude gut strukturiert, d.h. gleichermaßen „einfach“, „mittel“ und „hoch“

komplex durchstrukturiert anstatt eindimensional auf niedrigem Niveau zu verflachen. Dann denkt sie auch ganzheitlich.

Ergebnisse[186] und Interpretation: Das Denken ist die traditionelle Domäne der Abstrakt-Stringenten (1986, S. 270), die uns deswegen erwartungsgemäß bei jedem Grad der Komplexität als Maßstab (vgl. die 100% auf der y-Achse; 100% der Werte entsprechen ø = 8.427 Worten, ø = 562 Nebensätzen, ø = 681 Hauptsätzen und ø = 47 Geschichten, die ein durchschnittlicher Abstrakt-Stringenter erzählt) dienen. Bei „sehr niedriger" (Wort: AS vs. KD&KO, ANOVA-F=2,98, $\alpha \leq 0{,}1$ *statistischer Trend*) und „niedriger" Komplexität (Nebensatz: AS vs. KD&KO, ANOVA-F=3,02, $\alpha \leq 0{,}1$ *statistischer Trend*) liegen die Abstrakt-Stringenten vor den beiden anderen Typen, bei „mittlerer" Komplexität holen erwartungsgemäß die Konkret-Defensiven diesen Vorsprung ein, so daß nur noch die Konkret-Offensiven *signifikant* zurückbleiben (Hauptsatz: KO vs. AS&KD, ANOVA-F=4,27, $\alpha \leq 0{,}05$), und Letztere[187] schließen bei „hoher" Komplexität zu den beiden anderen Gruppen auf (n=31, Abstrakt-Stringent ø = 47,00, Konkret-Defensiv ø = 46,80, Konkret-Offensiv ø = 44,56 Geschichten, ANOVA-F=0,06, erwartungsgemäß nicht signifikant). Da *hohe Komplexität* wertvoller ist als niedrige, relativiert sich der Vorsprung der Abstrakt-Stringenten. Aus dem Alltag ist bekannt, daß bspw. für Fließbandarbeit, Buchhaltung, Programmierung oder Zeitungsjournalismus andere und zwar steigende Komplexitätsgrade im Denken benötigt werden. Niedrige, mittlere und hohe Komplexität im Denken messen wir anhand der zunehmend komplexen Bausteine 1.Nebensatz, 2.Hauptsatz und 3.Geschichte. Dieser Dreierreihe ordnen wir unsere traditionelle Zielhierarchie (1.Unmittelbar zukünftige Konsequenz (entspricht der kurzfristigen Reichweite der Abstrakt-Stringenten), 2.Teilziel (entspricht der mittelfristigen Reichweite der Konkret-Defensiven), 3.Ziel (entspricht der langfristigen Reichweite der Konkret-Offensiven) gemäß Oesterreich (1981 und Seyrer 1986; 1997, S.80) zu.

---

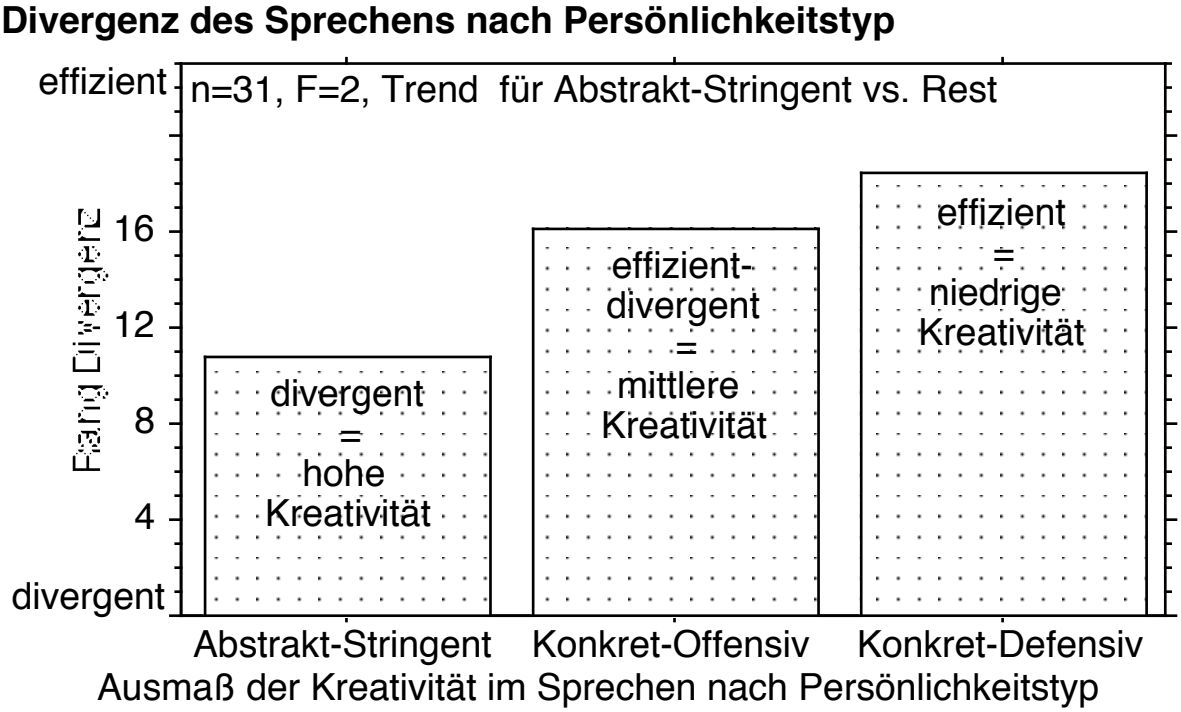
186 A) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „AS vs KDKO" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Worte#" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).
B) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „AS vs KDKO" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „,-Sätze#" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).
C) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „.-Sätze#" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).
D) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „ASKDKO" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Absatz#" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

187 n=31, KO vs AS&KD, unpaired-t-Test, t=0,4, p=0,7, d.h. die Wahrscheinlichkeit, daß diese Abweichung nur zufällig ist, beträgt 70%.

2.1.3. Kreativität: kreativ statt stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen, ordinal skalierten Leistungsmerkmals: Axel (1.Platz), Elke (2.Platz) und Gerd (3.Platz), sind *kreative* Persönlichkeiten, während Karin (30.Platz) und Klaus (31.Platz) *stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleiben*.

Definition des Leistungsmerkmals „Kreativität“: Eine Persönlichkeit ist kreativ, wenn sie geistig ausschwärmt anstatt stumpfsinnig auf den bewährten, aber ausgetrampelten Pfaden zu verbleiben.



Ergebnisse[188] und Interpretation: Die Abstrakt-Stringenten bilden mehr Nebensätze pro Hauptsatz als die beiden anderen Persönlichkeitstypen; in diesem Sinne sprechen sie divergent und sind sie *kreativ*. Wir operationalisieren Kreativität als Divergenz des Sprechens, die wiederum zusammen mit der Effizienz als eine Eigenschaft von zielgerichtetem Handeln (Oesterreich 1981) eingeführt ist. Wir wiesen (Seyrer 1986, S.263) dem Persönlichkeitstyp Abstrakt-Stringent seine Spezialisierung auf die Divergenz nach, während wir dem Persönlichkeitstyp Konkret-Defensiv die komplementäre Effizienz zuschrieben und schließlich den konkret-offensiven Persönlichkeiten die Kombination beider Merkmale. Empirisch manifestierte sich die Divergenz des Abstrakt-Stringenten ihrem „Springen“, die Effizienz der Konkret-Defensiven in ihrem „Durchhalten“ und die Effizienz-Divergenz der Konkret-Offensiven in ihrem „Lernen“ (Seyrer 1986, 1997). Daher liegt es nahe, diese auf das Handeln zutref-

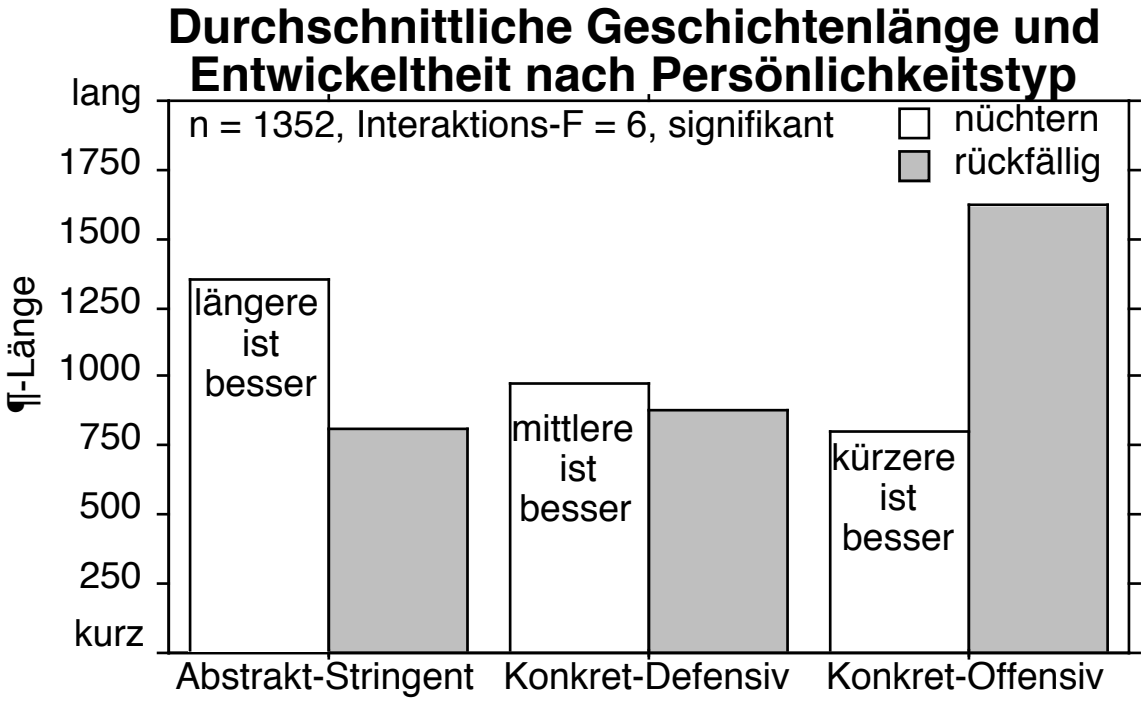
[188] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „AS vs KDKO“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Rang Divergenz“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

fende differentielle Zuordnung auch für das Sprechen anzunehmen. Diese Hypothese von der höchsten Kreativität der Abstrakt-Stringenten, einer mittleren der Konkret-Offensiven und einer niedrigen der Konkret-Defensiven ließ sich als *statistischer Trend* bestätigen (n=31, ANOVA-F=2,01, $\alpha \leq 0{,}1$). Wir können uns die Divergenz veranschaulichen, indem wir uns das Explorieren in verschiedene Richtungen vorstellen; dadurch stößt man eher auf neue Lösungen als wenn man handelnd schnurstracks auf's Ziel zusteuert, bzw. sprechend gleich auf den Punkt kommt. In diesem Sinne sprechen wir von einer Analogie zwischen der Teilziel:Ziel- und der Komma:Punkt-Relation. Je mehr Teilsätze pro Hauptsatz jemand bildet, meßbar in den Kommata pro Punkt, desto divergenter ist er.

2.1.4. Proportionalität: wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend statt den eigenen Gefühlen mißtrauend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: Punktwert 414 bis 2.953) Leistungsmerkmals: Daß der abstrakt-stingente Kurt *sein eigenes Maß gefunden* hat, sehen wir daran, daß er *längere* Geschichten (Punktwert 1.448) erzählt; daß der konkret-offensive Gero typgemäß *sein eigenes Maß gefunden* hat, sehen wir daran, daß er *kürzere* Geschichten (Punktwert 727) erzählt; Beide gelten uns demzufolge als *wohlproportioniert*, während hingegen der abstrakt-stringente Axel mit seinen *kürzeren* Geschichten (Punktwert 695) und der konkret-offensive Gerd mit seinen *längeren* Geschichten (Punktwert 2.271) *seinen eigenen Gefühlen mißtraut*.

Definition des Leistungsmerkmals „Proportionalität“: Eine Persönlichkeit ist wohlproportioniert, wenn sie ihr *eigenes* Maß gefunden hat, anstatt ihren eigenen Gefühlen zu mißtrauen. So gilt je nach Typ „Gut Ding will Weile haben“, „Der goldene Mittelweg“ oder „In der Kürze liegt die Würze“.



Optimale, weil typgerechte raumzeitliche Proportionalität der komplexesten Einheit (hier „Geschichte") nach Persönlichkeitstyp

Ergebnisse[189] und Interpretation: Diese Dimension ist ein weiteres Beispiel dafür, daß Optimalität je nach Persönlichkeitstyp anders, ja manchmal sogar entgegengesetzt ausfällt: Während für die eigentlich spontanen Abstrakt-Stringenten „*Gut Ding will Weile haben*" gilt, fassen sich die Konkret-Offensiven besser kurz: bei ihnen „*liegt die Würze in der Kürze*"; die Konkret-Defensiven mit ihrem *„goldenen Mittelweg"* liegen dazwischen. Alle Persönlichkeitstypen reüssieren mit *ihrer* Art zu erzählen. Umgekehrt tun Gescheiterte dieser beiden Typen ihrer Natur Gewalt an, indem sie sich gegenteilig zu ihr verhalten. Die Interaktion zwischen den beiden Variablen ist statistisch sehr *signifikant* ($n=1352, F=5{,}68, \alpha \leq 0{,}01$; KO vs. AS&KD, $F=8{,}16, \alpha \leq 0{,}01$; AS vs. KD&KO, $F=6{,}89, \alpha \leq 0{,}01$). Die raumzeitliche Proportionalität zeigt uns, inwieweit eine Persönlichkeit ihr typgerechtes, damit *eigenes* Maß gefunden hat; dann ist sie *wohlproportioniert*.

[189] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „ASKDKO" und „Nüchternbleiben" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Absatzlänge" aus unserer Datei „Data "¶"-länge n=1352" (n=1352).

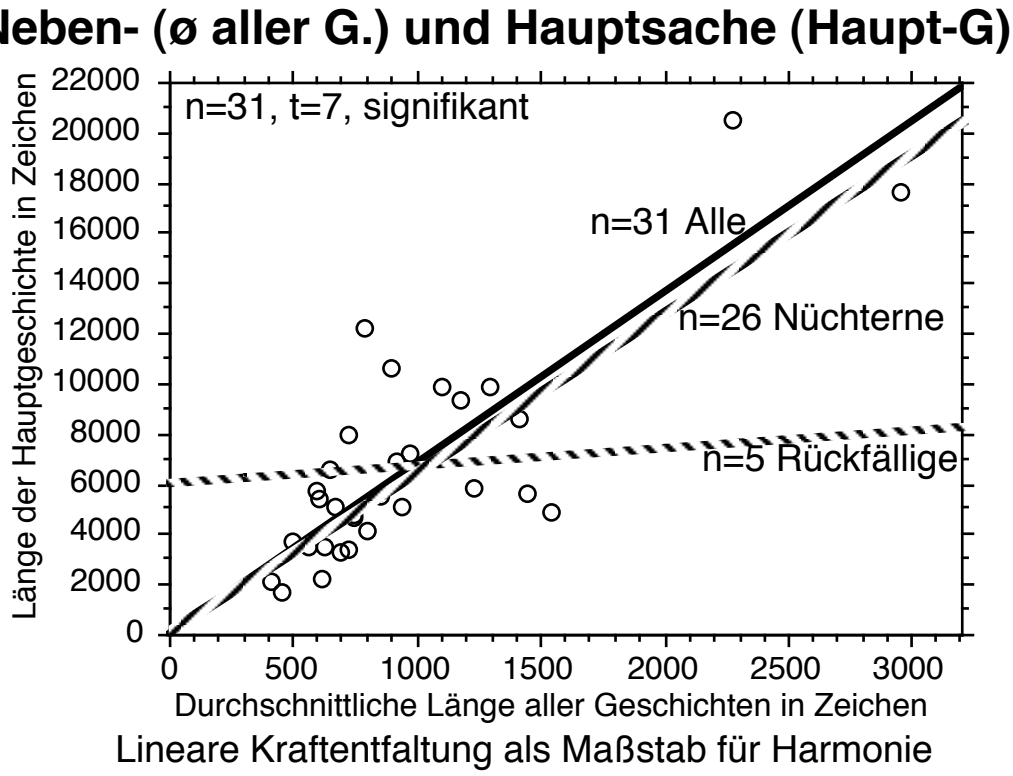
2.2. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Konkret-Defensiver

2.2.1. Harmonie: harmonisch statt auseinanderklaffend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen, ordinal skalierten Leistungsmerkmals: Ingo (1.Platz) und Kurt (2.Platz) sind *harmonische*, während hingegen Thomas (30.Platz) und Claudia (31.Platz) *disharmonische* Persönlichkeiten sind.

Definition des Leistungsmerkmals „Harmonie“: Eine Persönlichkeit ist harmonisch, wenn bei ihr Alles schön zusammenpaßt anstatt häßlich auseinanderzuklaffen; d.h. bei ihr harmonieren Teil und Ganzes.

a) Lineare Kraftentfaltung als Maßstab für Harmonie

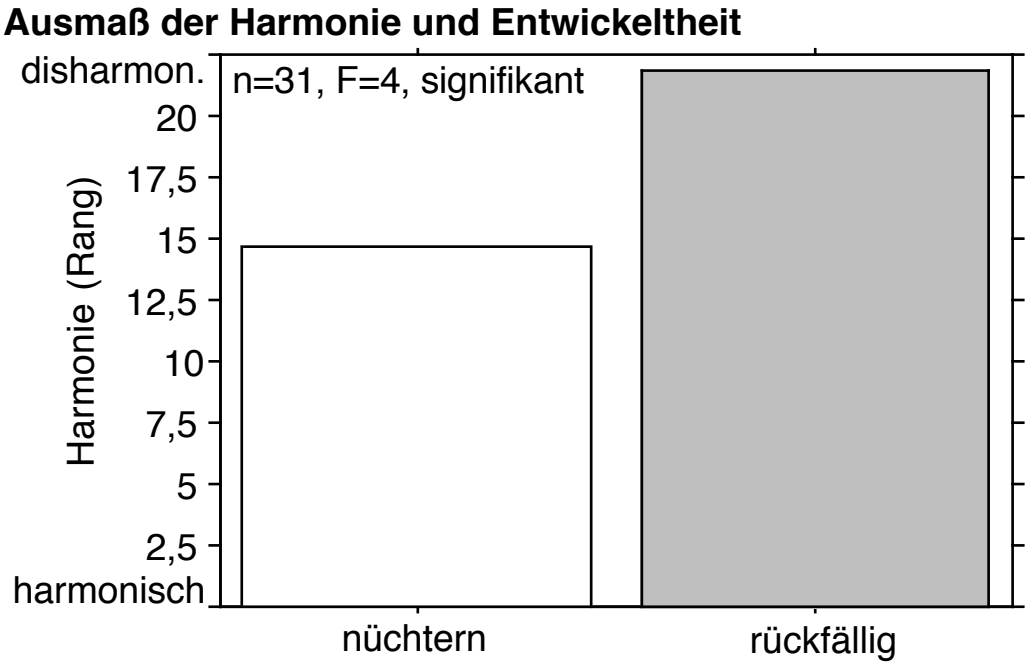


Ergebnisse[190] und Interpretation: Optimale Sprecher haben ein Raumgefühl für die harmonische Gestaltung ihrer Rede; sie sind in der Lage das Volumen der Hauptsache, d.h. der Hauptgeschichte in Abhängigkeit vom Ganzen, d.h. dem Volumen aller Geschichten, zu steuern. Bei optimalen Sprechern harmonieren Teil und Ganzes höchst *signifikant* (n=31, LINEARER

[190] Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „ø ¶-Länge” und als abhängige, kontinuierliche Variable „Längster ¶“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

REGRESSIONSKOEFFIZIENT t=7,11, $\alpha \leq 0{,}0001$). Die Gestaltung dieser *Teil-Ganzes-Relation* ist eine wichtige emotionale Kompetenz, weil Teil und Ganzes zwar einerseits verschieden sind, aber andrerseits wie so vieles im wirklichen Leben miteinander vereinbart werden müssen. *Absolute Harmonie* von Teil und Ganzem drückt sich wie ein Tag zur Woche im Zahlenverhältnis 1:7 aus. Die 7 ist gleichzeitig das aritmethische Mittel unserer Teil-Ganzes-Relationen. Alles was davon abweicht, geht in Richtung Disharmonie. Die Harmonie ist nur bei entwickelten, nicht aber bei gescheiterten Optimalentwicklern (n=26 Nüchterne, t=7,94, $\alpha \leq 0{,}0001$; n=5 Rückfällige, t=0,18, n.s.) linear ausgeprägt.

b) Ausmaß der inneren Harmonie und Entwickeltheit



Ergebnisse[191] und Interpretation: Erwartungsgemäß sind die entwickelten Persönlichkeiten harmonischer[192] und die rückfälligen disharmonischer; dieser Unterschied ist statistisch *signi-*

[191] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Harmonie (Rang)“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

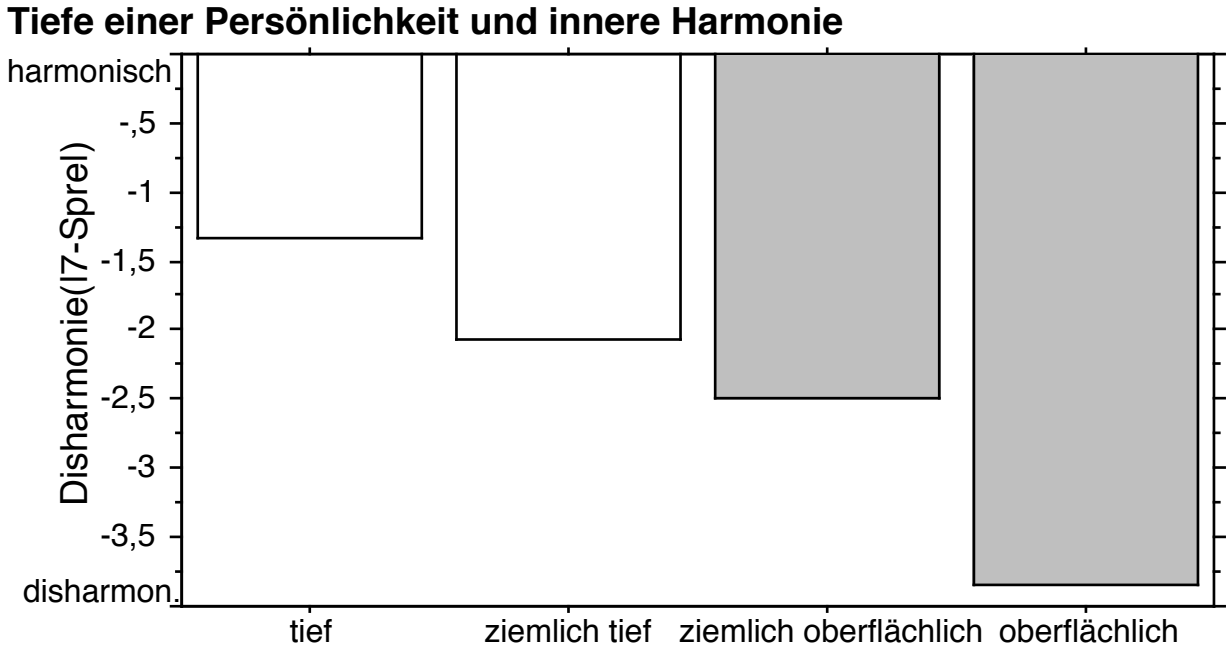
[192] Zwei negierte Hypothesen – Zwei wichtige Dimensionen: Zentrieren und Erigieren der Hauptgeschichte
Betrachtet man das Sprechen nach Freud als sublimierte Sexualität, liegt es nahe davon auszugehen, daß der am längsten erigierende Penis der potenteste ist. Betrachtet man das Sprechen nach Lewin topologisch als Dorf oder Metropole, liegt es nahe davon auszugehen, daß erstens der höchste Kirchturm bzw. das höchste Hochhaus auf die reichste Gemeinde rückschließen läßt und zweitens der Platz mitten im Zentrum der beste ist, weil dort Alles zusammenströmt.
Überträgt man diese Hypothesen auf ein Gespräch, folgte daraus, daß erstens die Sprecher, die ihre Hauptgeschichten am längsten erigieren, die Erfolgreichsten sind, und daß zweitens die Hauptgeschichte der erfolgreichsten Sprecher am besten in der Mitte zentriert wird. Dem ist nicht so, auch empirisch nicht. Das zeigt, daß die

fikant (n=31, ANOVA-F=3,87, $\alpha \leq 0{,}05$). Auch die einzelnen Individuen lassen sich mithilfe der Teil-Ganzes-Relation in eine aussagekräftige Reihenfolge bringen: je näher jemand am Mittelwert dieser Relation von 1:7 liegt desto *harmonischer* und je weiter weg davon liegt, desto disharmonischer gilt uns seine Persönlichkeit. Die Einzelfallbetrachtung enthüllt, daß die Entwickelten sich im ersten harmonischen Drittel tummeln, während die meisten Rückfälligen Ränge im unteren disharmonischen Drittel einnehmen; eine Persönlichkeit im mittleren Drittel wurde rückfällig, weil sie sich in die Harmonie der früheren therapeutischen Gemeinschaft zurücksehnt.

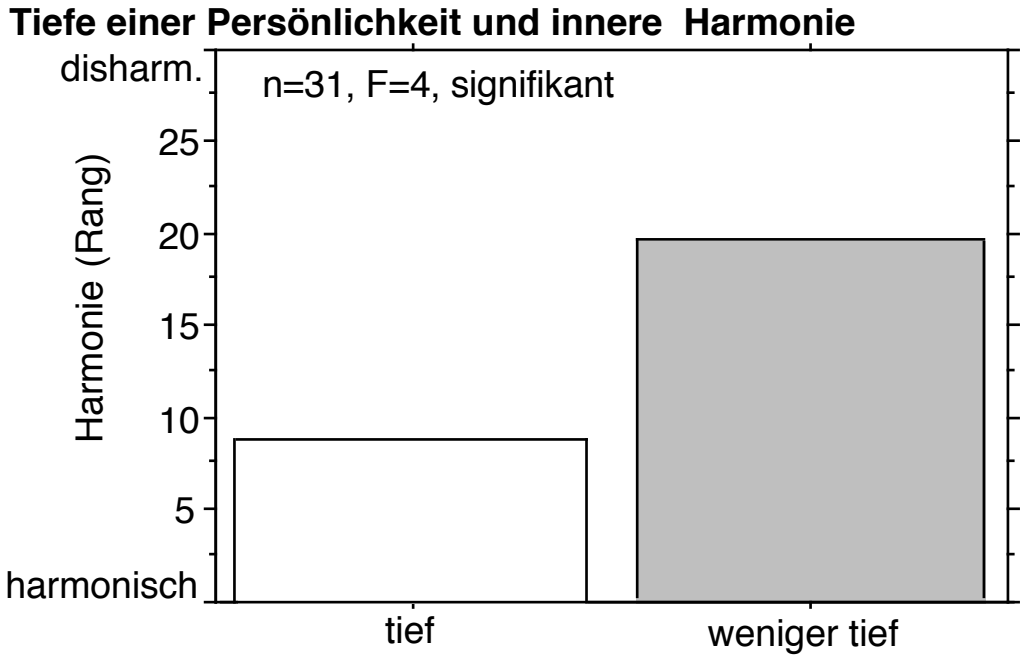
Daß unsere Formel keine oberflächliche, sondern tiefe innere Harmonie mißt, veranschaulicht die nächste Grafik: je tiefer desto harmonischer!

---

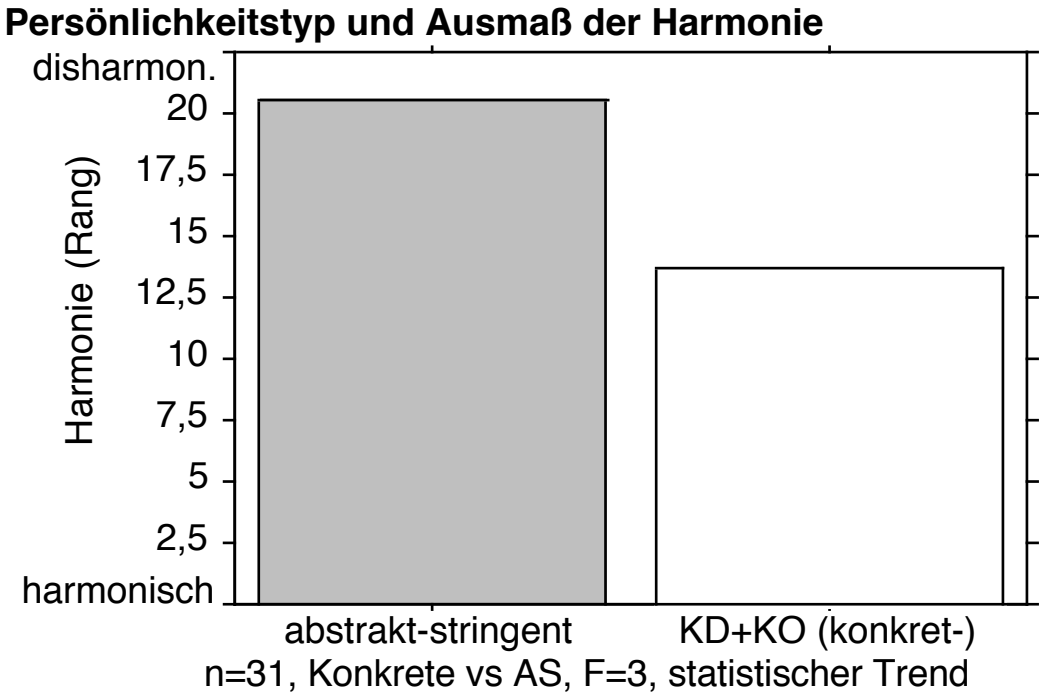
fruchtbare Metapher von der Stadt und den Gebäuden hier ihre Grenzen findet, weil die Eigenheit des Sprechens für die menschliche Persönlichkeitsentwicklung anders gefaßt werden muß. Im Gegensatz zum höchsten Hochhaus der Welt bedeutet die längste Geschichte der Welt gar nichts. Trotzdem sind diese beiden Dimensionen, das Erigieren und Zentrieren der Hauptgeschichte nicht wertlos. Sie müssen nur in einem anderem Kontext, von der *Musik* aus betrachtet werden. Bei der Musik kommt es darauf an, daß die einzelnen Teile eines Musikstückes gut zueinander passen, und daß sie für den Hörer gut klingt. Das verweist auf die Funktion des Sprechens die Persönlichkeit des Sprechers zu integrieren: Und zwar erstens die unterschiedlichen Teile des Sprechens, miteinander zu verbinden, und zweitens die Persönlichkeit des Sprechers an seine Umwelt anzubinden. Auf dem Hintergrund der musikalischen Metapher verwandelten sich die beiden ursprünglichen Hypothesen in ihr musikalisches Gegenteil: die Erigieren-Hypothese in die von Harmonie, bei der die Teil-Ganzes-Relation gestaltet wird, so daß Alles gut zusammenpaßt und die Zentrieren-Hypothese in die vom Dezentrieren, das für Realitätsanpassung steht. So verwandelten sich die beiden falschen, aus der Topologie abgeleiteten Hypothesen in zwei aus der Musik abgeleitete richtige: Harmonie statt Erigieren bringt persönlichen Erfolg und Dezentrieren statt Zentrieren bringt beruflichen Erfolg. Zentrieren spielt im Sprechen also keine Rolle. Selbstverständlich muß jeder Erfolgreiche Prioritäten setzen können; aber die setzt er eben im Handeln und nicht im Sprechen. In unserem Ansatz ist die Fähigkeit Prioritäten (Seyrer 1997 Kapitel IV.4.4.) zu setzen, traditionell dem Handeln zugeordnet.



Zur statistischen Überprüfung reduzieren wir das Kontinuum auf die Gegenüberstellung der zwei Hauptausprägungen tief vs. weniger tief:



Die Unterschiede zwischen den tiefen und den weniger tiefen Persönlichkeiten sind statistisch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,46, $\alpha \leq 0{,}05$). Tiefe Persönlichkeiten strahlen eine innere Harmonie aus, weniger tiefe neigen zur Disharmonie.



Die Konkreten strahlen zwar mehr innere Harmonie aus als die Abstrakt-Stringenten; der Unterschied zwischen ihnen ist nur ein *statistischer Trend* (n=31, ANOVA-F=2,55, $\alpha \leq 0{,}1$).

2.2.2. Koordiniertheit: koordiniert statt chaotisch

Beispiel für die Anwendung des kategorial (2, 3 und 4) skalierten Leistungsmerkmals: Bettina, Ingo und Sigrun sind *koordinierte* Persönlichkeiten, die ihre Lebensbereiche zu planen wissen. Ulrich, Elke und Wanja sind *chaotische* Persönlichkeiten; dabei produziert Wanja durch *Verschieben* von Aufgaben, Elke durch *Verkehren* von Prioritäten, und Ulrich durch beides gleichzeitig (*verschiebend&verkehrend*) Chaos.

Definition des Leistungsmerkmals „Koordiniertheit“: Eine Persönlichkeit ist *koordiniert* statt chaotisch, wenn sie die Bereiche ihres Lebens *konkret* zu planen weiß; dies bedeutet *erstens*, daß sie ihre *Prioritäten* angemessen statt *verkehrend* setzen und *zweitens*, daß sie ihre Ziele zeitlich staffeln und in die angemessene *Reihenfolge* bringen kann, statt sie zu *verschieben* (vgl. 1997, Kap IV.4. Bereichsplanung[193]). Wir operationalisieren die Koordiniertheit im Sprechen anhand zweier Bereiche: der erste Bereich enthält das im Bums (vgl. Leistungsmerkmal „Bums“) formulierte Verhältnis der längsten zur zweitlängsten Geschichte, der zweite Bereich mißt das der dritt- zur viertlängsten Geschichte. Durch ihre Ko-Ordiniertheit,

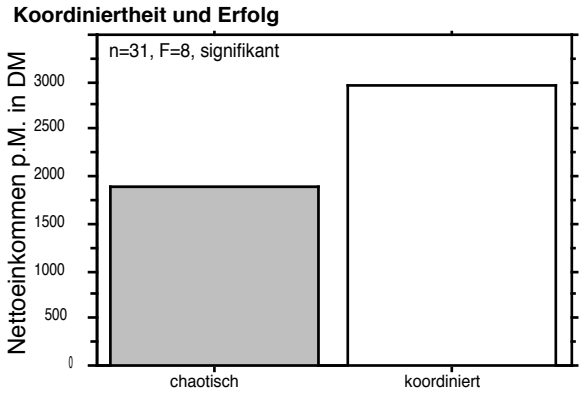
[193] „Bereichsplanung wirft für die drei Herangehensweisen sowohl die Frage nach der vertikalen Hierarchiebildung (welcher der zwei Bereiche ist primär, welcher sekundär?), als auch die nach der horizontalen, zeitlichen Staffelung (welcher der zwei Bereiche ist kurzfristig, welcher langfristig wichtig?) auf.“

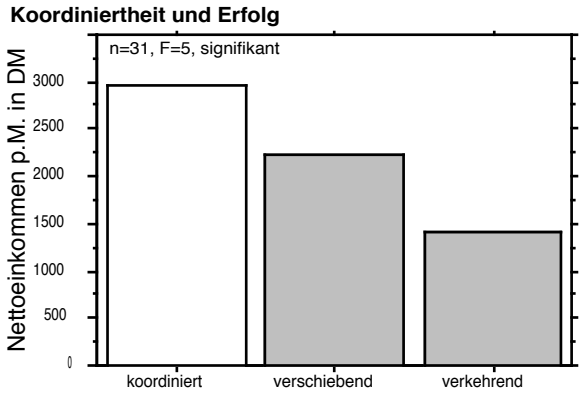
die im übrigen von der koordinierenden Bereichsplanung des Handelns zu unterscheiden ist (ebd.), stimmt eine Persönlichkeit zwei beliebige, aber immer objektiv wichtige Bereiche aufeinander ab; beispielsweise bringen Optimalentwickler die beiden Bereiche ‚Arbeit und Freizeit' in Einklang. Wir erwarten, da sich die Koordiniertheit definitionsgemäß auf alle Lebensbereiche, private wie berufliche, erstreckt, einen generellen Vorsprung koordinierter Persönlichkeiten vor chaotischen; koordinierte Persönlichkeiten gelten uns sowohl als *entwickelter* als auch als *erfolgreicher*. Die Persönlichkeitstypen mit einem *konkreten* kognitivem Stil werden konkret zu planen wissen, die mit einem abstrakten weniger. Die Koordiniertheit verweist auf die Fähigkeit zum *Verbinden* (1997, S.104), und damit auf die soziale Ader der Konkret-Defensiven, die sie dazu befähigt; diese sie auszeichnende Stärke ist auch bei den Konkret-Offensiven (ebd.) aufgehoben.

	nüchtern	**rückfällig**	Totals
chaotisch	46	**100**	55
koordiniert	54	0	45
Totals	100	100	100
			(n=31)

	nüchtern	rückfällig	Totals
chaotisch	71	29	100
koordiniert	**100**	0	100
Totals	84	16	100
			(n=31)

Ergebnisse[194] und Interpretation 1: Hypothesengemäß sind die koordinierten Persönlichkeiten statistisch *signifikant* (n=31, FISHER'S EXAKTES p=0,04 und CHI-QUADRAT=4,91, $\alpha \leq 0{,}05$) entwickelter als ihre chaotischen Pendants; Letztere setzen sich aus verschiebend und verkehrend Planenden zusammen. Ausnahmslos *alle* Koordinierten sind entwickelt und umgekehrt sind alle Gescheiterten chaotisch; unser Persönlichkeitsmerkmal ‚koordiniert' läßt sich also auch als qualitative Meßlatte für Entwickeltheit verwenden.

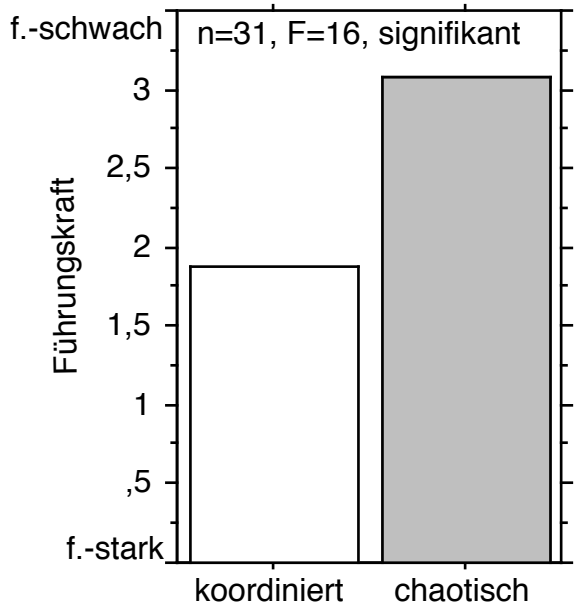




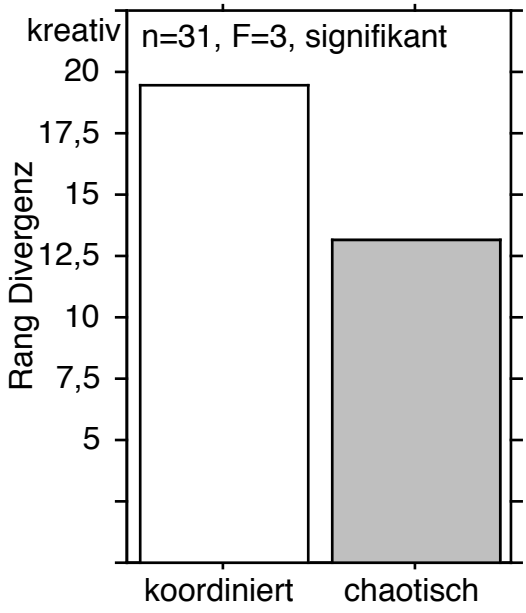
194 Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Koordiniertheit 2" als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"" (n=31).

Ergebnisse[195] und Interpretation 2: Ebenfalls hypothesengemäß verdienen die koordinierten *signifikant* (n=31, ANOVA-F=8,30, $\alpha \leq 0{,}01$) mehr als die chaotischen Persönlichkeiten. Die Koordinierten bringen es auf 2.900 DM, während hingegen die Chaotischen sich mit 1.900 DM begnügen müßen. Während das Verschieben vor allem der eigenen Entwicklung zu schaden scheint, wird der Erfolg mehr vom Verkehren der Prioritäten beeinträchtigt: die Abstufung von verkehrend über verschiebend zu koordinierend ist hoch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=5,69, $\alpha \leq 0{,}01$); auch die Unterschiede zwischen den drei Stufen sind jeweils mindestens ein statistischer Trend (PLSD: koordinierend-verschiebend, $\alpha \leq 0{,}1$; koordinierend-verkehrend, $\alpha \leq 0{,}01$; verschiebend-verkehrend, $\alpha \leq 0{,}1$).

Koordiniertheit und Führungsstärke



Kreativität und Koordiniertheit



Ergebnisse[196] [197] und Interpretation 3: Erwartungsgemäß sind koordinierte Persönlichkeiten höchst *signifikant* (n=31, ANOVA-F=16,01, $\alpha \leq 0{,}001$) eher als Führungskräfte geeignet als chaotische. Auch die bei wenig Ordnung Liebenden weitverbreitete Annahme, daß Chaos kreativitätsfördernd sei, entbehrt jeder Grundlage; im Gegenteil die Ordentlichen sind einfallsreicher und die Chaotischen stumpfsinniger, wenn es darum geht zu explorieren: Erwar-

---

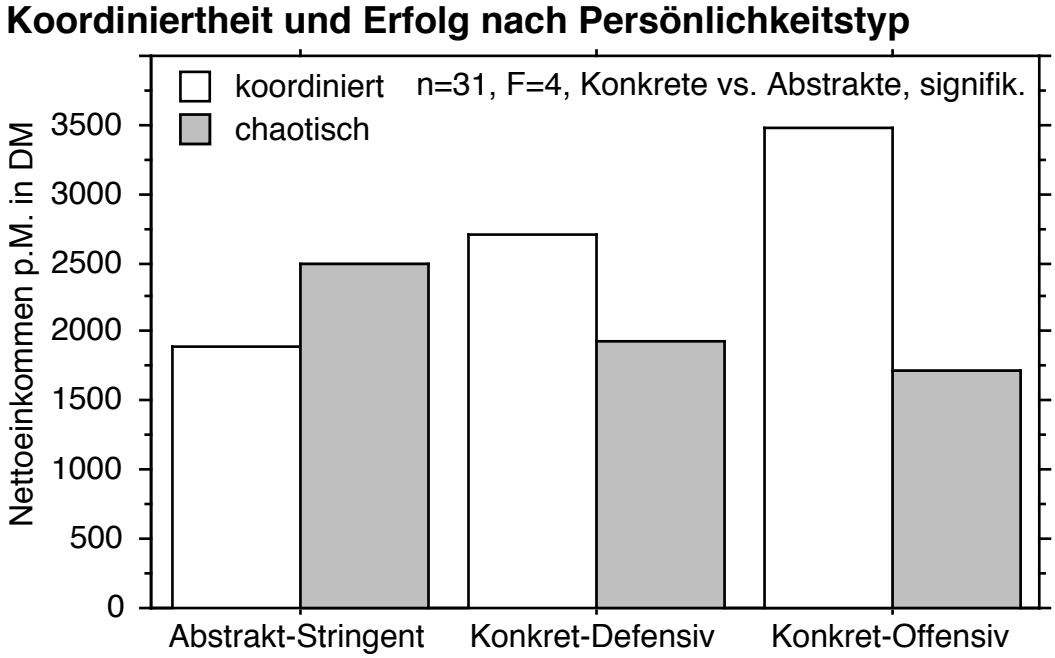
[195] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Koordiniertheit 2“ bzw. „Koordiniertheit 3“ als Faktor und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

[196] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Koordiniertheit 2“ als Faktor und die Variable „Führungskraft“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

[197] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Koordiniertheit 2“ als Faktor und die Variable „Rang Divergenz“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

tungsgemäß harmonieren Koordiniertheit und Kreativität (vgl. Leistungsmerkmal); koordinierte Persönlichkeiten sind *signifikant* (n=31, ANOVA-F=3,99, $\alpha \leq 0{,}05$) kreativer.

Im Großen und Ganzen bewährt sich die Koordiniertheit als die verbindende Dimension für das private *und* das berufliche Leben: *privat* sollte statt zeitlichem Verschieben die angemessene Reihenfolge der Termine und *beruflich* statt Wichtiges und Unwichtiges zu verkehren, die angemessene Prioritätensetzung im Vordergrund stehen. Als Faustregel gilt: Alle Arten von Chaos schaden im Privaten wie im Beruflichen; Koordiniertheit bewährt sich im Leben glänzend, nicht nur für Führungskräfte.



Ergebnisse[198] und Interpretation 4: Die Persönlichkeitstypen mit einem *konkreten* kognitivem Stil, die Konkret-Defensiven und die Konkret-Offensiven, sind *erfolgreicher*, wenn sie koordiniert sind; bei den Abstrakten verhält es sich umgekehrt. Damit entspricht ihr Sprechen exakt ihrem Handeln, das wir als*verkehrende* Bereichsplanung (1997, Kap.IV.4 und IV.6) definierten. Die *Interaktion* zwischen Koordiniertheit und Persönlichkeitstyp (Konkrete vs. Abstrakt-Stringent) ist statistisch *signifikant* (n=31, ANOVA-F=4,40, $\alpha \leq 0{,}05$).

[198] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variablen „Koordiniertheit 2“ und „AS vs. KDKO“ als Faktor und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM“ als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

2.2.3. Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen (hier: -15 bis +15) Leistungsmerkmals: Martin (Punktwert 0) ist der perfekte Teamplayer; auch Kajetan (Punktwert -1) und Klaus (Punktwert +1) sind optimal *teamorientiert*; diese drei Teamorientierten sind gleichermaßen weit davon entfernt, extrem *sozialdeviant,* wie es Bettina (Punktwert -15) ist, oder extrem *herdentriebhaft*, wie es Wanja (Punktwert +15) ist, zu sein.

Definition des Leistungsmerkmals „Teamorientierung“: Eine Persönlichkeit ist teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft, wenn sie sich so sozial reguliert, daß sie in einer aufgabenorientierten Gruppe gut kooperieren kann; sie muß sich dazu sowohl sozialer Devianz, also jeder Art von Außenseitertum enthalten, als auch dem Herdentrieb entsagen, d.h. dem Drang nur das zu tun, was die Anderen in einer Großgruppe tun. Die Bergab/Verzweifelten erlernen die Gemeinschaftsfähigkeit von der Pike auf, eine soziale Kompetenz, auf der die Teamorientierung aufbauen können muß; letztere tritt bei den Konkret-Defensiven in reiner Form hervor.

2er-Typologie: Teamorientierung baut auf der Gemeinschaftsfähigkeit auf

Wir unterstreichen von Anfang an die grundlegende Rolle der Gemeinschaftsfähigkeit: „Wer ***gemeinschaftsfähig*** ist, entwickelt sich, statt passiv zu sein, zu einer ***aktiven*** Persönlichkeit, die ***bewußt*** handelt und ***schwierige Ziele*** erreicht.“ Wir machten bereits an anderer Stelle (1997, S.52) deutlich, daß die Bergab/Verzweifelten die Gemeinschaftsfähigkeit von der Pike auf erlernen: „Die sozioemotionale Einbettung in eine hierarchisch gegliederte Gruppe bildet die zwingende Voraussetzung für das Einsteigen in die unten geschilderten sachbezogenen Tätigkeiten und für das Daranbleiben.“ In der von uns an gleicher Stelle ausgearbeiteten 3er-Hierarchie „kontakt-↗gemeinschafts-↗gesellschaftsfähig“ (1997, S.182) fangen die Bergab/Verzweifelten unten an und Erlernen die Gemeinschaftsfähigkeit, während die Bergauf/Begrenzten ein soziales Kompetenzniveau höher einsteigen. Die Gemeinschaftsfähigkeit bildet die Grundlage der Teamorientierung, die über jene hinausgeht.

Wir nehmen analog der beim Leistungsmerkmal ‚Selbständigkeit‘ eingeführten Mahler'schen Symbiosetheorie (1987) an, daß die theoretische Entwicklungsreihe mit symbiotischer Verstrickung beginnend folgendermaßen verläuft: herdentriebhaft↗sozialdeviant↗teamorientiert; dabei müßten hypothesengemäß die Bergab/Verzweifelten besser abschneiden als die Bergauf/Begrenzten.

Teamorientierung und 2er-Persönlichkeitstypologie

	Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt	Totals
teamorientiert	**100**	0	100
sozialdeviant	**88**	12	100
herdentriebhaft	**50**	50	100
Totals	84	16	100 (n=31)

Ergebnisse[199] und Interpretation: Hypothesengemäß sind die Bergab/Verzweifelten hoch *signifikant* (n=31, TEST-GEGEN-DEN-TREND-T=2,96, $\alpha \leq 0{,}01$; CHI-QUADRAT=9,74, $\alpha=0{,}01$) teamorientiert, während hingegen sich die Bergauf/Begrenzten in dieser Disziplin zurückhalten können. *Alle* (100%) Teamorientierten sind vom Persönlichkeitstyp Bergab/Verzweifelt. Gemeinschaftsfähige Bergab/Verzweifelte erlernen das soziale Handeln von der Pike auf und bilden so ein gutes Fundament für die Teamorientierung. Wie darauf von den Konkret-Defensiven aufgebaut wird, werden wir später noch ausführen.

Ist die Teamorientierung rein sozial bestimmt oder vom Ziel her gesteuert?

Wir definierten unser Leistungsmerkmal Teamorientierung wesentlich durch die Aufgabenorientierung, meinen also, daß Teamorientierung das Handeln in die vom Ziel bestimmte Richtung befördern soll. Dies wollen wir daran überprüfen, ob sich *unentschiedene* Persönlichkeiten damit zur richtigen Entscheidung, z.B. für Nüchternheit lenken können oder ob das so nicht funktioniert.

Entschiedene Persönlichkeiten

	nüchtern	rückfällig	Totals
nicht team.	55	**0**	55
teamorien.	45	**0**	45
Totals	100	**0**	100 (n=20)

Unentschiedene Persönlichkeiten

	nüchtern	rückfällig	Totals
nicht team.	9	**36**	55
teamorien.	**45**	9	45
Totals	55	45	100 (n=11)

Ergebnisse[200] [201] und Interpretation: Die Entschiedenen sind erwartungsgemäß auf die Teamorientierung nicht angewiesen. Im Folgenden vergleichen wir sie mit den Unentschiedenen,

[199] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Teamorientierung 3“ als unabhängige, nominale und die Variable „BVZBB“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

[200] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Teamorientierung (2)“ als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data Σ "WORT,.¶"“ (n=31).

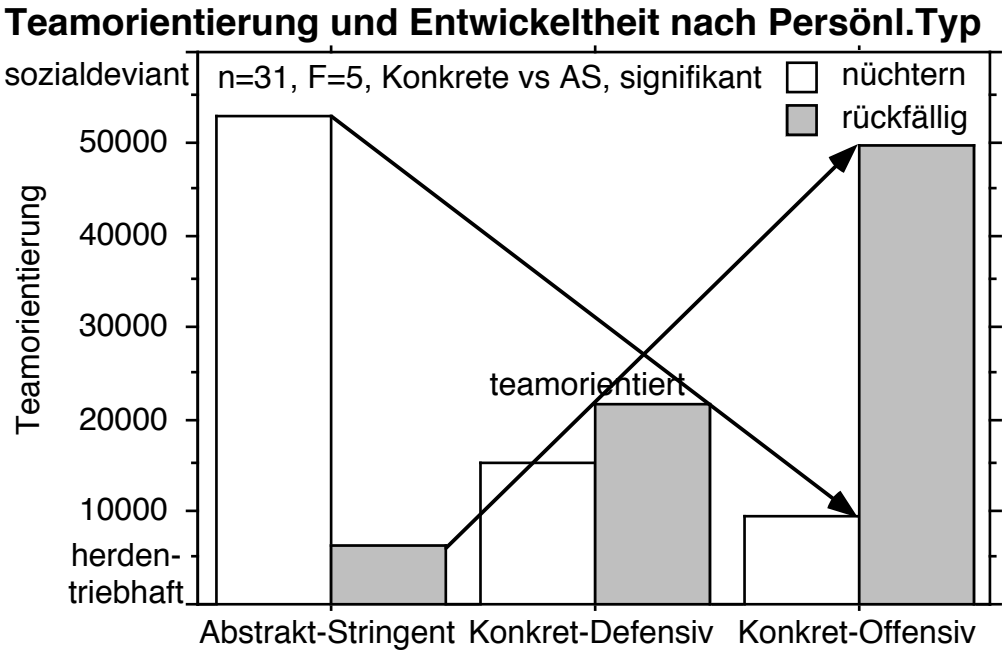
[201] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Teamorientierung (2)“ als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31), aus der wir nur die n=11 Unentschiedenen verwendeten, nicht aber die 20 Entschiedenen.

die dann im Umkehrschluß darauf angewiesen sein müßten. Dem ist auch so. Bei den Unentschiedenen stellt sich das Ergebnis so dar, daß die Teamorientierung die fehlende Entschiedenheit, damit die auf der Entschlossenheit aufbauende Meinungsschicht der Entscheidungskompetenz *signifikant* (n=11, CHI-QUADRAT=4,41, $\alpha \leq 0{,}05$ und FISHER'S-EXAKTES-P=0,08) kompensieren kann. Unentschiedene (Bergab/Verzweifelte) können sich dadurch gut behelfen, daß sie sich solange am richtigen Team orientieren, bis sie ihre eigene Entscheidungskompetenz ausreichend (1997, S.62) entwickelt haben; wie sollte Orientierung auch sonst funktionieren?

Teamorientierung und die 3er-Typologie

„• *Optimale Handlungsregulation:* Wer ***gesellschaftsfähig*** ist (z.B. als ehemaliger Drogenabhängiger Lohn- oder Einkommenssteuer bezahlt), kann sich ***wahlweise*** auf ***selbstbezogene***, ***soziale*** oder ***sachbezogene*** Ziele ausrichten (vgl. bspw. S.86 - 91). Wer darüber hinaus, statt abstrakt (wie die Abstrakt-Stringenten) ***konkret*** (wie die Konkret-Defensiven) und statt defensiv (wie die Konkret-Defensiven) ***offensiv*** (wie die Konkret-Offensiven) an sein Leben herangeht, entwickelt sich persönlich (S.85, 132) und beruflich signifikant ***erfolgreicher*** (3*5er-Modell; Kapitel IV, S.118)“ (Seyrer 1997, Kap. IX). Mit diesem Zitat faßten wir 1997 die differentielle Analyse des Handelns zusammen, während wir im Gefühlsspiegel das Sprechen fokussiert haben.

So wie wir bereits a.a.O. die Abstrakt-Stringenten als selbstbezogen (vgl. Leistungsmerkmal Authentizität) und die Konkret-Offensiven (vgl. Leistungsmerkmal Sachlichkeit) als sachbezogen charakterisierten, tritt jetzt die spezifisch *soziale* Ader der Konkret-Defensiven in Erscheinung; sie müßten teamorientiert sein.



Ergebnisse[202] und Interpretation: Bei den beiden konkreten Persönlichkeitstypen regulieren die Entwickelten teamorientierter als beim abstrakten. Bei den Abstrakt-Stringenten verhalten sich die Entwickelten in Richtung Sozialdevianz, bei den Konkret-Offensiven verhalten sich die Entwickelten umgekehrt in Richtung Herdentrieb, die Erfolglosen jeweils spiegelbildlich. Nur die Konkret-Defensiven verhalten sich *immer teamorientiert,* im Guten wie im Schlechten; sie *sind* es eben. Die *Interaktion* zwischen dem abstrakten vs. konkreten Persönlichkeitstyp und der Entwickeltheit ist *signifikant* (n=31, F=5,72, $\alpha \leq 0{,}05$).

Behindert die Teamorientierung die Ausprägung von Selbständigkeit?

Die Frage konstruiert einen Scheingegensatz, vermutlich weil die Teamorientierung von Manchem, der sich nicht eingliedern kann, weniger geschätzt wird als die Selbständigkeit.

Unselbständige Persönlichkeiten:

	nüchtern	rückfällig	Totals
nicht team.	64	36	100
teamorien.	**100**	0	100
Totals	79	21	100 (n=19)

Selbständige Persönlichkeiten:

	nüchtern	rückfällig	Totals
nicht team.	100	0	100
teamorien.	86	**14**	100
Totals	92	8	100 (n=12)

[202] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „AS vs KDKO“ und „Nüchternbleiben“ und als abhängige, kontinuierliche Variable die „Teamorientierung“ aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Ergebnisse[203] und Interpretation: Die Daten geben eine einfache und plausible Antwort; ausnahmslos *allen* (100%) Unselbständigen hilft die Teamorientierung bei ihrer persönlichen Entwicklung *signifikant* (n=19, F=3,68, $\alpha \leq 0{,}05$) und den Selbständigen schadet sie (fast, 14%) nie.

Sind die Einen zum Dienen und die Anderen zum Führen geboren?

Diese standesbewußte Frage soll beantwortet werden, da sie immer wieder gestellt wird.

	Zur Führungskraft ...		
	geeignet	nicht geeignet	Totals
nicht teamorientiert	0	59	52
teamorientiert	**100**	41	48
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[204] und Interpretation: Wer meint, daß eine solche Arbeitsteilung gerechtfertigt ist, sieht sich widerlegt; denn ganz im preussischen Sinne Friedrichs des Grossen, der sich als erster Diener seines Staates begriff, sind ausnahmslos *alle* Führungsstarken teamorientiert. Dieser positive Zusammenhang zwischen Führungskraft und Teamorientierung ist statistisch *signifikant* (n=31, F=4,89, $\alpha \leq 0{,}05$ und FISHER'S-EXAKTES-P=0,04). Führungskraft muß also immer auf Teamorientierung aufbauen; ansonsten ist sie nur eingebildet. Wirkliche Führungsstärke ist immer teamorientiert - und sie ist die wesentlich wertvollere Fähigkeit von Beiden.

Zusammenfassung: Indem die Bergab/Verzweifelten *am Team die Orientierung erlernen*, kompensieren sie ihre relative soziale Schwäche im zwischenmenschlichen Umgang und befördern ihre Entschiedenheit. Indem die Konkret-Defensiven immer jenseits von Herdentriebhaftigkeit und Sozialdevianz navigieren, und sich anstatt dessen am aufgabenorientierten Team ausrichten, tritt ihre *soziale Ader* in Erscheinung. Die Teamorientierung ist das einzige Leistungsmerkmal des Gefühlsspiegels, das sowohl bei unserer 2er- als auch bei der 3er-Typologie anschlägt. Stellt man in Rechnung, daß die Bergab/Verzweifelten auf die *ordinal* skalierte und die Konkret-Defensiven auf die *kontinuierlich* skalierte Teamorientierung ansprechen, kann man bei der 2er- die *Grob-* und bei der 3er-Typologie die *soziale Feineinstellung* verorten.

---

[203] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Teamorientierung (2)“ als unabhängige, nominale und die Variable „Nüchternbleiben“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Anschließend splitteten wir die Stichprobe (n=31) mittels der Variable „Selbständigkeit 2“ in n=19 Unselbständige und n=12 Selbständige.

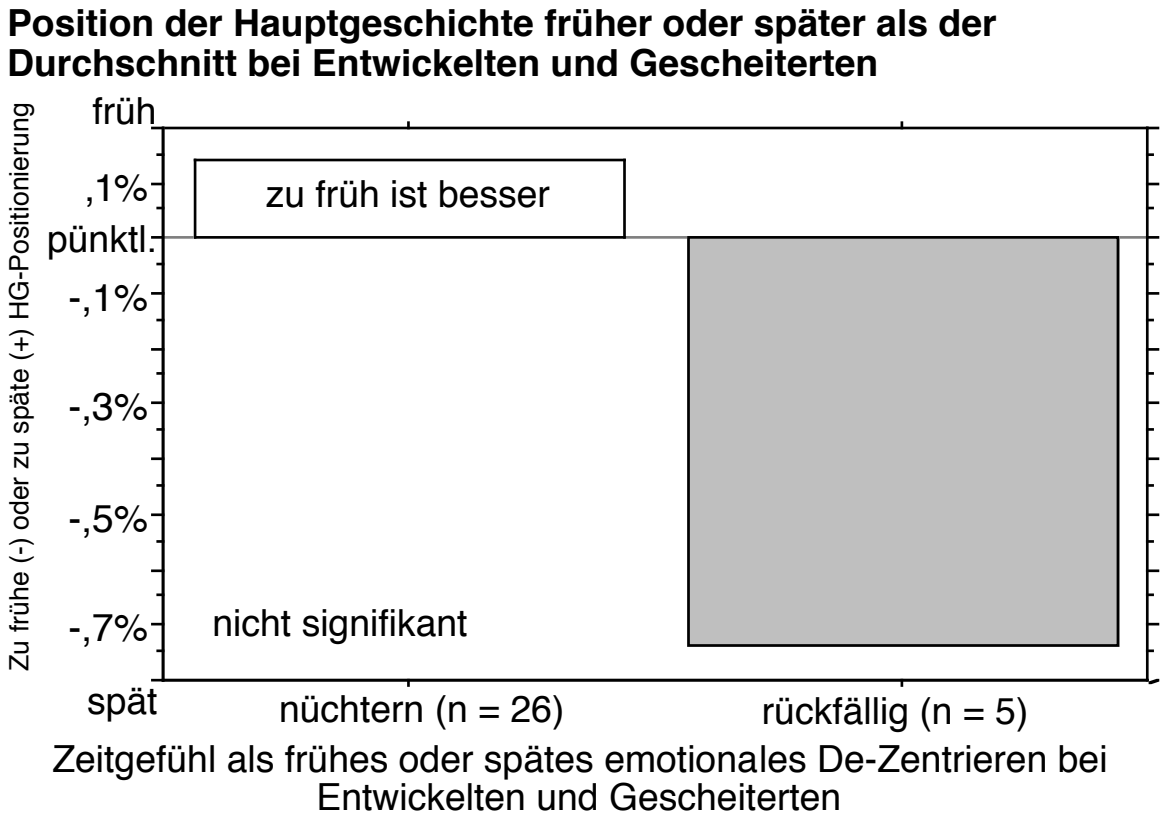
[204] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Teamorientierung (2)“ als unabhängige, nominale und die dichotomisierte Variable „Führungskraft 3“ als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

2.2.4. Zeitgefühl: timet typgerecht, d.h. wohlüberlegt, pünktlich oder eine Nasenlänge voraus statt ins jeweilige Gegenteil verfallend - ein Leistungsmerkmal, aus dem nichts wurde

Immer wieder wird dafür geworben, daß Wissenschaftler ihre gescheiterten Hypothesen veröffentlichen. Ob das sinnvoll ist, sei dahingestellt. Hier präsentiere ich ein Leistungsmerkmal, das durch die empirischen Daten keine Bestätigung fand.

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen (hier: -47 bis +31) Leistungsmerkmals: Die abstrakt-stringente Michaela (Punktwert -47) prägt ihren Persönlichkeitstyp optimal aus, weil sie *wohlüberlegt* ist, während hingegen es Thomas (Punktwert +27) daran mangelt; die konkret-defensive Sigrun (Punktwert +17) prägt ihren Persönlichkeitstyp optimal aus, weil sie *pünktlich* ist, während hingegen es Martin (Punktwert -30) daran mangelt[205].

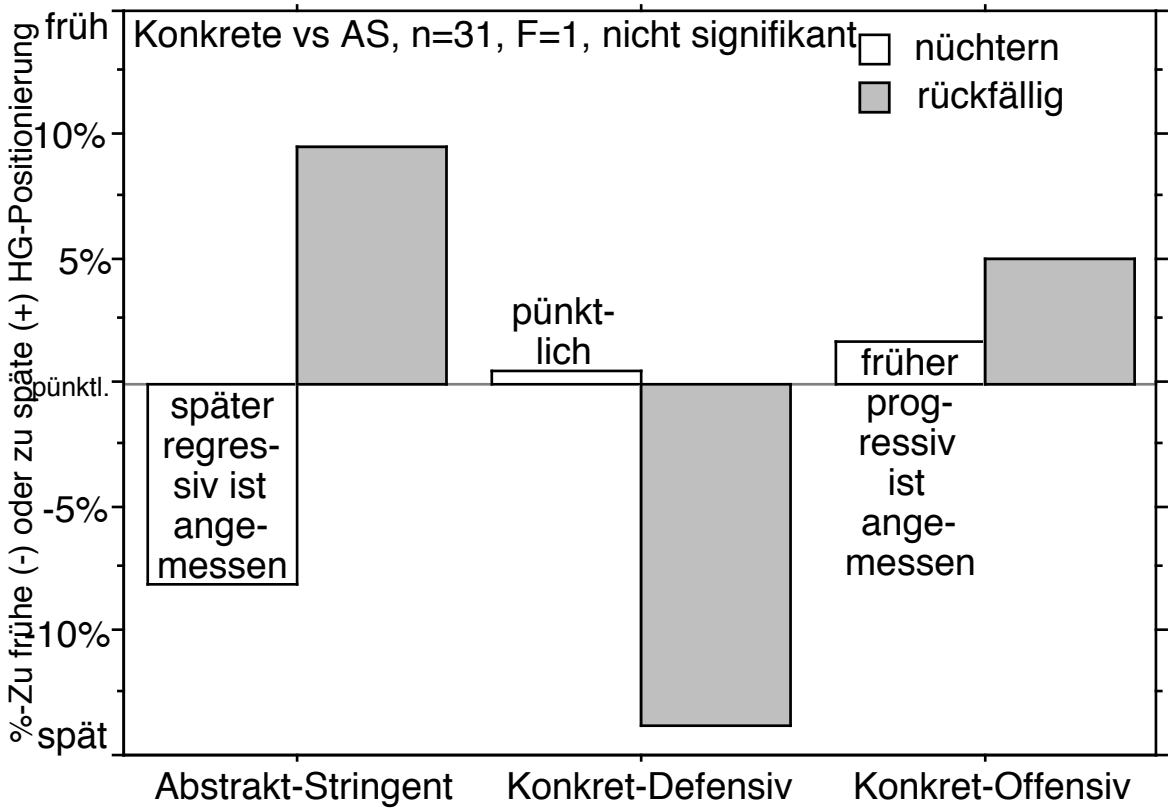
Definition des Leistungsmerkmals „Zeitgefühl“: Eine Persönlichkeit timet angemessen, d.h. handelt im richtigen Moment, wenn sie ihr Zeitgefühl *persönlichkeitstypgerecht* ausprägt. Sie ist dann je nach Typ *„wohlüberlegt“* statt impulsiv, *„pünktlich“* statt verschiebend oder *„eine Nasenlänge voraus“* statt voreilig.



[205] Er kam übrigens auch als letzter Interviewpartner dran, weil er nicht früher konnte!

Nur zur Illustration[206] soll gezeigt werden: Wenn man sich zwischen zu früh und zu spät entscheiden müßte, wäre zu früh besser. Diese Erkenntnis ist aus dem Alltag hinreichend bekannt. Aber uns geht es um etwas Anderes: das typgerechte Timing oder Zeitgefühl. Deswegen splitten wir die obige Grafik in unsere drei Persönlichkeitstypen auf und erhalten das nächste Schaubild.

Position der Hauptgeschichte früher oder später als der Durchschnitt bei Entwickelten und Gescheiterten nach Persönl.Typ



Zeitgefühl im Sinne eines dem eigenen Typ gerechten „wohlüberlegten" vs. „pünktlichen" Timings vs. „eine Nasenlänge voraus" sein

Ergebnisse[207] und Interpretation: Die entwickelten Abstrakt-Stringenten bremsen ihre sie zu vorschnellem Handeln verleitende Impulsivität (Seyrer 1997, 146f) und überlegen sich ihre Sache reiflich, was man am *wohlüberlegten* späteren Beginn ablesen kann; die entwickelten Konkret-Defensiven hingegen verschieben (Seyrer 1997, 103f) nicht länger und sind genau *pünktlich*, was man an ihrem perfekt durchschnittlichen Hauptgeschichtenbeginn sieht. Die entwickelten Konkret-Offensiven flüchten nicht länger blind noch vorne (Seyrer 1997, S.83),

[206] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „Nüchternbleiben" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „±Abw.% HG - ø" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

[207] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „AS vs KDKO" und „Nüchternbleiben" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „±Abw.% HG - ø" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

sondern gewinnen einen besser kontrollierten zeitlichen Vorsprung: der Kompetente ist die entscheidende *Nasenlänge voraus*. Unsere Hypothese zur Richtung, in der Gescheiterte von dem durchschnittlich optimalen Timing differentiell abweichen, ließ sich empirisch veranschaulichen: im Falle des Mißerfolgs fangen die *impulsiven* Abstrakt-Stringenten erwartungsgemäß viel zu früh (-), die *verschiebenden* Konkret-Defensiven erwartungsgemäß viel zu spät (+) mit der Hauptsache an und die zur *Flucht nach vorn* neigenden Konkret-Offensiven gehen die Sache erwartungsgemäß *zu schnell* an; die Entwickelten korrigieren bei allen drei Persönlichkeitstypen ihre jeweilige typbedingte Schwäche. Die Interaktion von Persönlichkeitstyp (Konkrete vs. Abstrakt-Stringent) und Entwickeltheit ist statistisch *nicht signifikant* (n=31, ANOVA-F=1,14, n.s.). Ebenfalls wider Erwarten ist der Unterschied zwischen den Konkret-Defensiven und dem Rest *nicht signifikant* (der PLSD-Mittelwertsunterschied von 1,2 ist nicht signifikant).

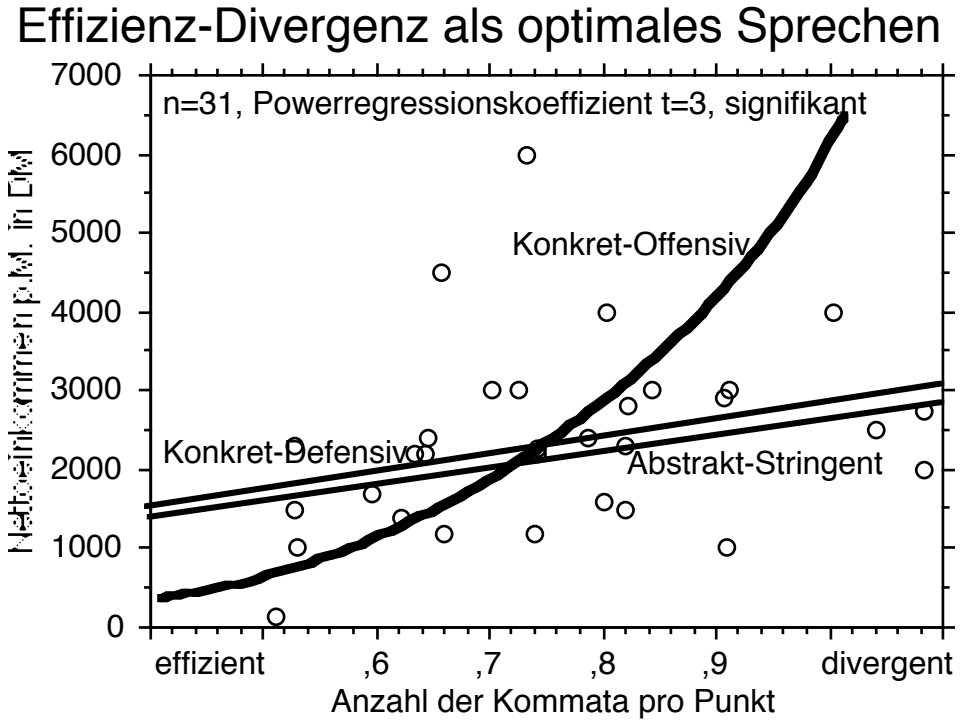
Persönlichkeitstyp	abstrakt-stringent	konkret-defensiv	konkret-offensiv
Handlungsausführung (1997)	regressiv	vermeidend	progressiv
Taktabweichung beim Sprechen	bremsend	beibehaltend	beschleunigend
Timen beim Sprechen	wohlüberlegt statt impulsiv	pünktlich statt verschiebend	eine Nasenlänge voraus statt voreilig

2.3. Bezeichnende Persönlichkeitseigenschaften erfolgreicher Konkret-Offensiver

2.3.1. Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns statt die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (hier: 0,51002 bis 1,08423) Leistungsmerkmals: Typgemäß spricht die konkret-offensive Wanja (Punktwert 0,65865) mit niedrigem Einkommen *niedrig divergent,* während hingegen die ebenfalls konkret-offensive Lisa (Punktwert 1,00286) mit hohem Einkommen *hoch divergent* spricht. (Beachte: Die Effizienz-Divergenz des Handelns soll und darf nie anhand des Sprechens beurteilt werden!)

Definition des Leistungsmerkmals „Effizient-divergentes Sprechen“: Eine Persönlichkeit spricht effizient-divergent, wenn sie Effizienz und Divergenz erfordernisgerecht einsetzt anstatt sie als Selbstzweck zu verabsolutieren. Dieses Leistungsmerkmal handelt en passant auch die theoretische Frage nach der Henne und dem Ei ab: Das Sprechen und Handeln haben dieselbe Struktur und das Handeln ist dem Sprechen gegenüber primär.



Kreativitätsausmaß im Sprechen und Einkommensentwicklung nach Typ

Ergebnisse[208] und Interpretation: Mit wenigen Nebensätzen kommen die habituell *effizienten* Konkret-Defensiven nicht nur schneller auf den Punkt, sondern auch zu einem höheren Netto-

[208] Um die POWER REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, kontinuierliche Variable „ED ,/." und als abhängige, kontinuierliche Variable das „Nettoeinkommen p.M. in DM" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). In einem zweiten Schritt splitteten wir die Stichprobe mithilfe der Variable „ASKDKO“.

einkommen als die habituell *divergenten* Abstrakt-Stringenten. Die effizient-divergenten Konkret-Offensiven wählen erwartungsgemäß den goldenen Mittelweg zwischen den beiden Polen: golden, weil sie *bei niedrigem Einkommen effizient* starten und *später* auf einem höheren Niveau auf *divergent* umschalten; damit erklimmen sie als Einzige in ihrem steilerem Anstieg ein Niveau überdurchschnittlicher Nettoeinkommen (hier über 3.000 DM), indem sie erst mit zunehmendem Erfolg explorierender, ausschwärmender und kreativer werden. Die optimale Strategie lautet also, am Anfang auf niedrigem Niveau *verbal* bei der Stange zu bleiben, sich anfangs zurückzuhalten und erst mit zunehmendem Erfolg auszuschwärmen. Der goldene Mittelweg der Konkret-Offensiven ist ein schwierigerer Weg als der konstant divergente der Abstrakt-Stringenten oder der konstant effiziente der Konkret-Defensiven, weil er eine *innere Umstellung* erfordert. Die unabhängige Variable „Anzahl der Kommata pro Punkt" bestimmt die abhängige Variable „Nettoeinkommen" *signifikant* (n=31, POWERREGRESSIONSKOEFFIZIENT-t=2,56, $\alpha \leq 0{,}01$; n=5 Abstrakt-Stringente, t=0,44, n.s.; n=10 Konkret-Defensive, t=1,24, n.s.; n=16 Konkret-Offensive, t=2,86, $\alpha \leq 0{,}01$). Damit ist ein weiteres Mal bewiesen (Seyrer 1997, S.96), daß die Konkret-Offensiven weder nur experimentierfreudig divergent noch nur sicherheitsorientiert effizient sind, sondern sie sind qua Typ *effizient-divergent*.

Damit ist auch bewiesen, daß Sprechen und Handeln grundsätzlich *identisch* strukturiert sind; dies verwundert nicht, da wir ja theoretisch ein *allgemeines* Kontrollstreben unterstellen (Seyrer 1997 S.7). Die Abstrakt-Stringenten sprechen *und* handeln divergent, die Konkret-Defensiven sprechen *und* handeln effizient und die Konkret-Offensiven sprechen *und* handeln effizient-divergent. Die Divergenz im Handeln der Abstrakt-Stringenten maßen wir in der Anzahl der Jobs (Seyrer 1997, S.121) und interpretierten sie als „Springen", die Effizienz der Konkret-Defensiven maßen (ebd.) wir in der Verweildauer auf ihren Jobs und interpretierten sie als „Durchhalten" und die Effizient-Divergenz der Konkret-Offensiven maßen (ebd.) wir in der Anzahl qualifizierender und qualifizierter Jobs und interpretierten sie als „Lernen".

Damit ist aber auch bewiesen, daß Sprechen und Handeln *nicht* vollkommen *identisch* strukturiert sind: denn während die Konkret-Offensiven beim *Handeln* (ebd.) die Reihenfolge Divergenz↗Effizienz↗Effizienz-Divergenz oder empirisch ausgedrückt Ausprobieren↗Durchhalten↗Lernen beschreiten, beginnen sie beim *Sprechen* umgekehrt effizient und schalten dann bei zunehmendem Erfolg auf divergent um. Die Konkret-Offensiven entkoppeln also Handeln und Sprechen; indem sie es gegenläufig regulieren, halten sie insgesamt die flexiblere Balance, auch wenn die angekoppelte Divergenz der Abstrakt-Stringenten und die angekoppelte verbale Effizienz der Konkret-Defensiven ebenfalls zu optimalen Ergebnissen führt. Die Konkret-Offensiven nutzen so jeden Bereich seiner ihm *eigenen* Spezifik entsprechend optimal.

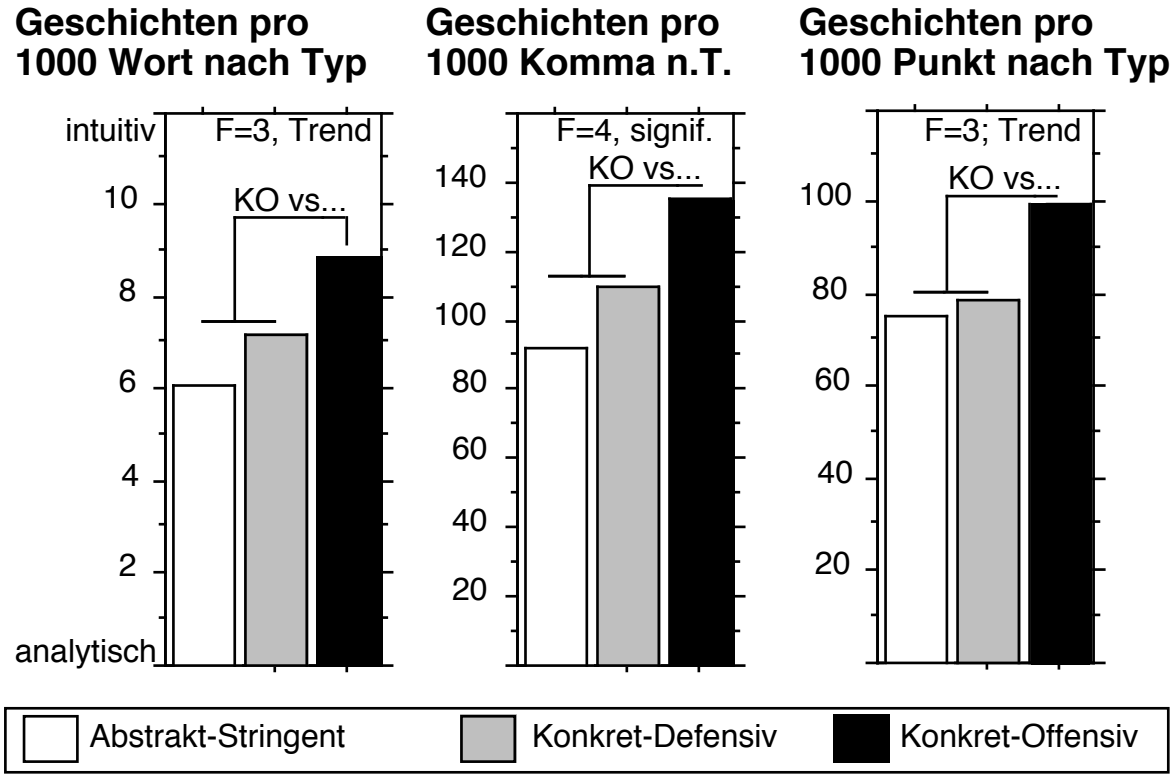
Einkommen	**Divergenz**			
	niedrige		hohe	
	im Handeln	im Sprechen	im Handeln	im Sprechen
bei jedem	Konkret-Defensiv **konstant**		Abstrakt-Stringent **konstant**	
bei niedrigem		Konkret-Offensiv-Phase 1	Konkret-Offensiv-Phase 1	
bei hohem	Konkret-Offensiv-**Phase 2**	-	-	Konkret-Offensiv-**Phase 2**

2.3.2. Intuitivität: intuitiv statt analytisch

Beispiel für die Anwendung des kontinuierlichen (intuitiv in Worten: 2,1 bis 15,3; intuitiv in Nebensätzen: 30 bis 209 und intuitiv in Hauptsätzen: 27 bis 157) Leistungsmerkmals: In kleinen Angelegenheiten ist May (Punktwert 15), in mittleren Ingrid (Punktwert 209) und in großen Lisa (Punktwert 157) die jeweils *intuitivste* Persönlichkeit, alles konkret-offensive Frauen.

Definition des Leistungsmerkmals „Intuitivität“: Eine Persönlichkeit ist *intuitiv* statt analytisch, wenn sie von ihrem Gefühl ausgeht und sich darauf *verlassen* kann anstatt sich ihrem Gefühl über den Umweg des Denkens annähern zu müssen[209]. Die Intuition ist ein guter Ratgeber in allen Angelegenheiten – für den, der sie hat. Wir operationalisieren die Intuition als Geschichten pro tausend Worte und Nebensätze, Hauptsätze; je mehr solch gefühlsgeladener und sinnhafter Einheiten pro Kognition jemand einbringt, desto intuitiver ist er.

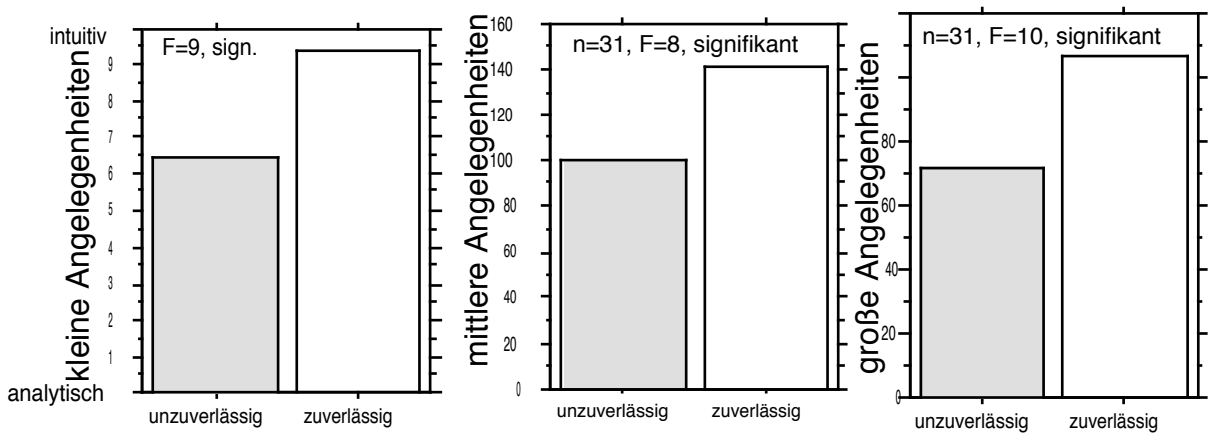
[209] Daß dieser Satz kognitiven Psychologen nicht einleuchtet, macht ihn nicht falsch.



Intuitivität nach Persönlichkeitstyp

Ergebnisse[210] und Interpretation: Erwartungsgemäß sind die Konkret-Offensiven *signifikant* (n=31, pro Wort, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=3,81, $\alpha \leq 0{,}06$; pro Komma, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=4,10, $\alpha \leq 0{,}05$; pro Punkt, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=3,61, $\alpha \leq 0{,}06$) *intuitiver* als die beiden anderen Gruppen. *Signifikant* (n=31, pro Punkt, ANOVA-F=29,83, $\alpha \leq 0{,}0001$; PLSD: herdentriebhaft - sozial deviant $p \leq 0{,}0001$, herdentriebhaft - teamorientiert $p \leq 0{,}001$, sozial deviant - teamorientiert $p \leq 0{,}0001$) ist auch, daß *Intuitivität* dem Herdentrieb entspringt während hingegen *analytische* Schärfe mit sozialer Devianz einhergeht und die optimalen Teamorientierten zwischen den beiden Extremen intuitiv vs. analytisch Kurs halten.

[210] A) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/Wort‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).
B) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/,‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).
C) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/.‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).



Intuitivität und Zuverlässigkeit

Ergebnisse[211] und Interpretation: Hypothesengemäß können sich die Intuitiven auf ihre Psyche gut verlassen, jedenfalls funktioniert sie hoch *signifikant* (n=31, pro Wort, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=9,03, $\alpha \leq 0{,}01$; pro Komma, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=8,08, $\alpha \leq 0{,}01$; pro Punkt, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=10,76, $\alpha \leq 0{,}01$) zuverlässiger als bei den Analytikern.

2.3.3. Sachlichkeit: sachlich statt sich verheddernd

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlich skalierten Leistungsmerkmals: Die konkret-offensive Lisa (Punktwert +68,21) ist *sachlich*, während der ebenfalls konkret-offensive Gerd (Punktwert -48,89) *sich verheddert*; er zeichnet sich nicht durch Sachlichkeit aus (näheres siehe Leistungsmerkmals „Authentizität").

---

[211] A) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD", „Zuverlässigkeit (nom.)" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/Wort‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

B) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD", „Zuverlässigkeit (nom.)" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/,‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

C) Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable „KO vs ASKD", „Zuverlässigkeit (nom.)" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/.‰" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

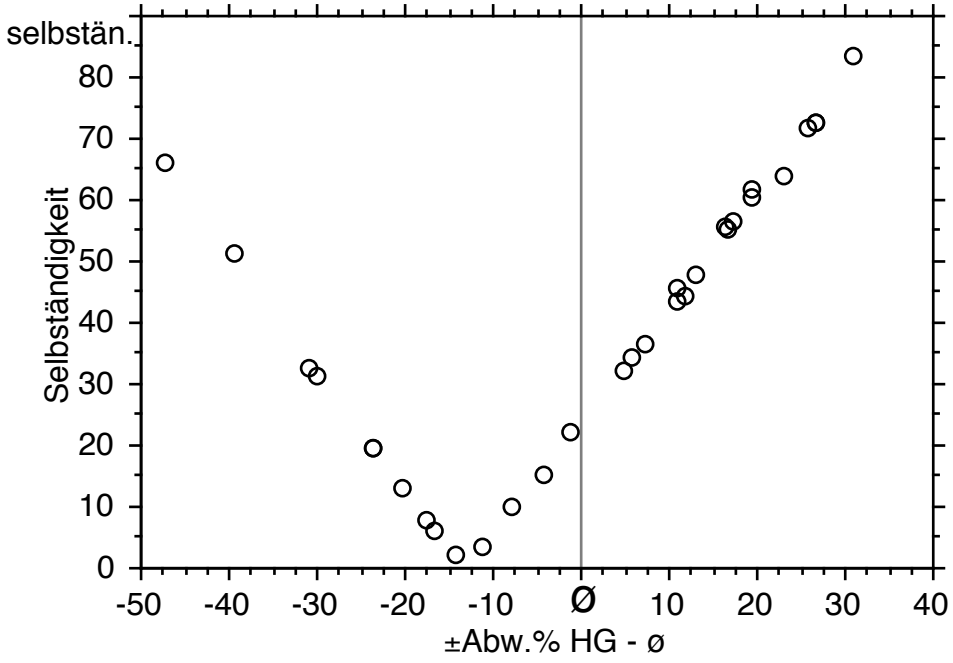
2.3.4. Selbständigkeit: selbständig statt symbiotisch verstrickt

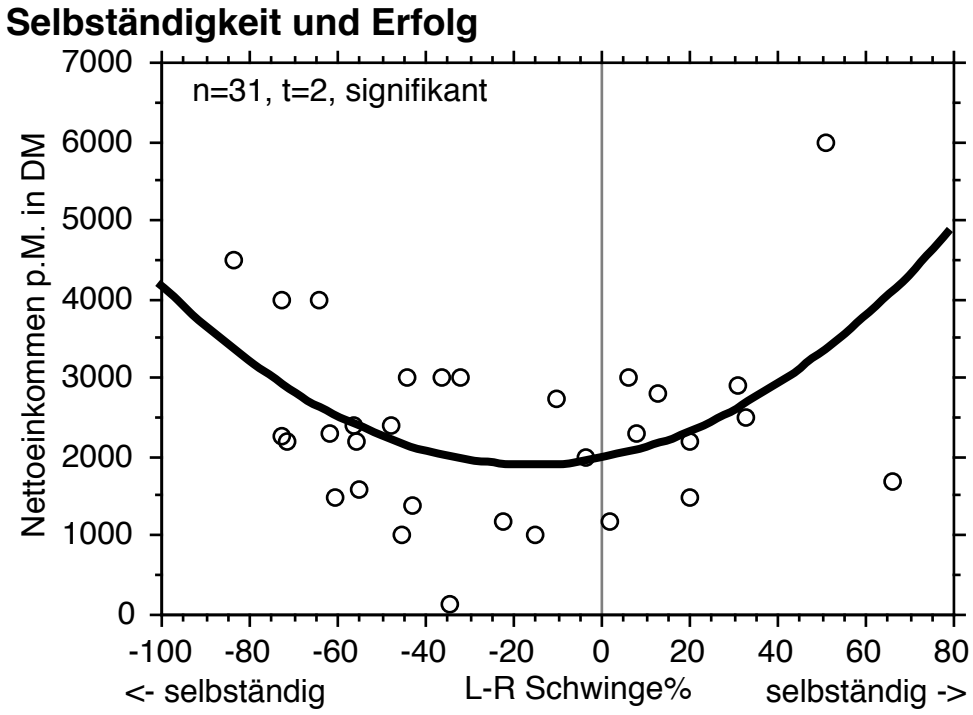
Beispiel für die Anwendung des uni- (1 bis 100) und bipolar kontinuierlich skalierten Leistungsmerkmals: Michael (Punktwert 84) und Thomas (Punktwert 73) sind viel *selbständiger* als die *symbiotisch verstrickten* May (Punktwert 2) und Elke (Punktwert 4).

Definition des Leistungsmerkmals „Selbständigkeit“: Eine Persönlichkeit ist mehr oder weniger *selbständig* statt symbiotisch (Mahler 1978) verstrickt, je nachdem, wie weit sie vom Zentrum weg schwingt statt daran kleben zu bleiben. Unselbständige hängen am Rockzipfel ihrer Mütter statt sich von ihren Eltern abzulösen (Haley 1980). Wer das Heft in der Hand halten will, muß selbständig werden und bleiben. Selbständigkeit ist ein Wert aus dem Reich des Handelns, das heißt auch, aus dem der Konkret-Offensiven, und nicht aus dem der Emotion oder Kognition (1997, Kap.IX). Wir messen, wieweit der linke Anfang oder das rechte Ende des Pfeilbogens im Verhältnis zu seiner gesamten Spannweite von dem Pfeil entfernt ist. Die Maßzahl fällt um so größer aus, je größer die größere der beiden Schwingen des Pfeilbogens im Verhältnis zur kleineren ist. In der Formel haben wir die eröffnende erste sowie die schließende letzte in ihrem Verhältnis zur längsten Geschichte formuliert. Nominal kategorisiert, bezeichnen wir sie oder ihn als *Links-* oder *Rechtsschwinger*; dies geht auch in das Leistungsmerkmal „Stimmigkeit“ ein.

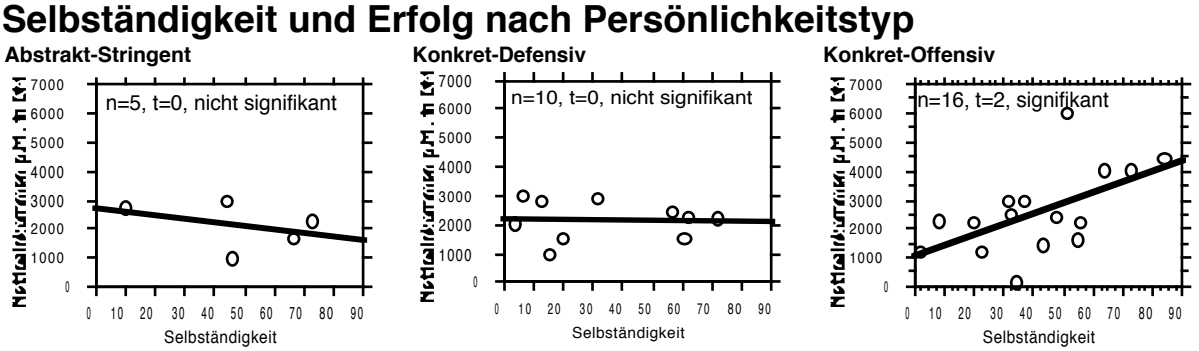
Zur Illustration: Im der folgenden Grafik veranschaulichen wir die Wirkung der Formel Selbständigkeit; man sieht das mehr oder weniger selbständige Wegschwingen von der Hauptgeschichte als Bezugspunkt.

Selbständigkeit als Abweichung von der durchschnittlichen Hauptgeschichtenpositionierung





Ergebnisse[212] und Interpretation 1: Hypothesengemäß verdienen selbständigere Persönlichkeiten, also solche, die *weiter* schwingen *signifikant* (n=31, QUADRATISCHER REGRESSIONSKOEFFIZIENT t=2,59, $\alpha \leq 0{,}01$) mehr als solche, die kürzer schwingen. Die konkave Regressionskurve veranschaulicht den finanziellen Erfolg derjenigen, die nicht an ihrer Hauptgeschichte kleben bleiben, indem sie ihr Pendel weit nach links oder rechts schwingen; Selbständigkeit zahlt sich also in barer Münze aus.



Ergebnisse[213] und Interpretation 2: Nur die Konkret-Offensiven können gemäß der Differentiellen Optimalentwicklung (1997) *selbständig* handeln. Differentiell betrachtet verfügen einzig

[212] Um die QUADRATISCHE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir die Variable „L-R Schwinge%" als unabhängige, kontinuierliche und die Variable"Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

[213] Um die LINEARE REGRESSION zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Selbständigkeit" als unabhängige, kontinuierliche und die Variable „Nettoeinkommen p.M. in DM" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"" (n=31).

und allein die Konkret-Offensiven über wirkliche, d.h. die „kleine und große Selbständigkeit“ (vgl. Seyrer 1997, Kapitel IV 4.2. Die drei Herangehensweisen in der Handlungsplanung); die beiden anderen Herangehensweisen können sie qua Definition gar nicht erlangen. Die Abstrakt-Stringenten müssen erst noch lernen, sich auf Beziehungen zu *Über*geordneten und die Konkret-Defensiven auf Beziehungen zu *Gleich*gestellten einzulassen, bevor sie Selbständigkeit entwickeln können (ebd.). Hypothesengemäß bewirkt nur bei den Konkret-Offensiven zunehmende Selbständigkeit *signifikant* (n=16, LINEARER REGRESSIONSKOEFFIZIENT t=2,55, $\alpha \leq 0{,}05$) ein linear wachsendes Einkommen, während dies bei den Abstrakt-Stringenten und den Konkret-Defensiven nicht der Fall ist und auch nicht sein soll. Selbständigkeit ist ein Wert aus dem Reich des Handelns, ein konkret-offensiver Wert.

Selbständigkeit und herausragender Erfolg

	Spitzenverd.	Normalverdiener	Totals
unselbständig	0	70	61
selbständig	**100**	30	39
Totals	100	100	100 (n=31)

Ergebnisse[214] und Interpretation 3: Spitzenverdiener (Punktwert 68) sind doppelt so selbständig wie ihre normalverdienenden Pendants (Punktwert 36); dieser Unterschied ist *signifikant* (o.Abb., n=31, ANOVA-F=7,85, $\alpha \leq 0{,}01$). *Alle* (100%) Spitzenverdiener sind ausnahmslos selbständige Persönlichkeiten, aber nur wenige Normalverdiener (30%) erreichen diesen Status.

Selbständigkeit und Rechtzeitigkeit ...

	zu früh	zu spät	Totals
unselbständig	37	**63**	100
selbständig	**83**	17	100
Totals	55	45	100 (n=31)

bei den Bergab/Verzweifelten

	zu früh	zu spät	Totals
unselbständig	41	**59**	100
selbständig	**78**	22	100
Totals	54	46	100 (n=26)

bei den Bergauf/Begrenzten

	zu früh	zu spät	Totals
unselbständig	0	**100**	100
selbständig	**100**	0	100
Totals	60	40	100 (n=5)

[214] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Spitzenverdiener" als unabhängige, nominale und die Variable „Selbständigkeit" als abhängige, kontinuierliche aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31).

Ergebnisse[215] und Interpretation 4: Wer das Heft des Handelns behalten will, darf niemals zu spät dran sein; wer zu spät kommt, den bestraft das Leben, heißt es; dies stimmt für die Bergauf/Begrenzten. Für alle Optimalentwickler gilt *signifikant* (n=31, CHI-QUADRAT=6,41, $\alpha \leq 0{,}01$ und FISHER'S EXAKTES p=0,02), daß Unselbständige mehrheitlich zu spät und Selbständige mehrheitlich zu früh, also pünktlich oder wenigstens vor der Zeit kommen. Interessant ist, daß *alle* unselbständigen Bergauf/Begrenzten zu spät und *alle* selbständigen Bergauf/Begrenzten zu früh, also pünktlich oder wenigstens vor der Zeit kommen. Warum ist das so?

Wir schrieben zum BERGAUF-Entzug (1997, Kap.III, 3.6.1.1.): „A-priori-Bilanz angesichts der Verschlechterung der aktuellen Befindlichkeit“ vom „Mit eigenen sozialen Ressourcen *selbst*organisiertem Entzug.“ „Die Jugendlichen waren lediglich in der Lage, einen Schritt *selbständig* voranzugehen, nicht aber einen zweiten oder gar dritten.“ „Als wesentliches Resultat ergibt sich aber für die meisten auf Grundlage der im Bergauf-Entzug geschaffenen Voraussetzungen die nur teilweise, aber vor allem *selbständige* Aufhebung der erreichten Selbständigkeit.“ Genau diese Art von Kontaktfähigkeit, an der es den Bergab/Verzweifelten zum damaligen Zeitpunkt mangelte, schlägt vermutlich in unserer Erhebung viele Jahre später immer noch durch, wenn die selbständigen Bergauf/Begrenzten in ihrem Sprechen nie zu spät dran sind, wohl aber alle unselbständigen; dieser Zusammenhang ist auch *signifikant* (n=5, CHI-QUADRAT=5,00, $\alpha \leq 0{,}05$ und FISHER'S EXAKTES p=0,1). Für die Bergauf/Begrenzten ist die so gemessene Selbständigkeit im Sprechen zwar typisch, aber genauso wenig entwicklungskritisch wie für die Bergab/Verzweifelten. Selbständigkeit, wie wir sie als Leistungsmerkmal messen, hat mehr mit Erfolg und wenig mit Entwickeltheit zu tun.

Selbständigkeit und Entwickeltheit bei den Bergauf/Begrenzten

	nüchtern	rückfällig	Totals
unselbständig	50	50	100
selbständig	**100**	0	100
Totals	80	20	100 (n=5)

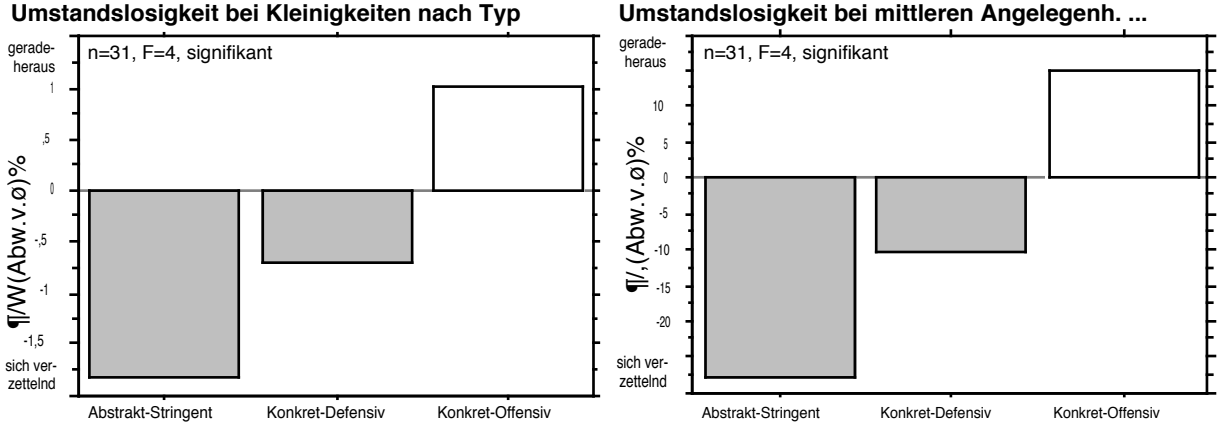
Selbständige Bergauf/Begrenzte scheinen zwar 100%-ig vor dem Rückfall gefeit; aber dieser Zusammenhang ist *nicht* signifikant. Trotzdem sollte man diese Variable nicht unterschätzen.

[215] Um die KREUZTABELLIERUNG zu rechnen, verwendeten wir die Variable „Selbständigkeit" als unabhängige, nominale und die Variable „Abw.HG ±v.ø" als abhängige, nominale aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,.¶"“ (n=31). Anschließend splitteten wir mithilfe von „BVZBB“.

2.3.5. Umstandslosigkeit: geradeheraus statt sich verzettelnd

Beispiel für die Anwendung des bipolar kontinuierlichen Leistungsmerkmals: May (Punktwert +7,39) ist bei kleineren Angelegenheiten *geradeheraus*, während hingegen Gerd (Punktwert -5,18) *sich* dabei *verzettelt*. Ingrid (Punktwert +88,9) ist bei Angelegenheiten von mittelgroßer Bedeutung *geradeheraus*, während hingegen Kurt (Punktwert -55,7) *sich* dabei *verzettelt*.

Definition des Leistungsmerkmals „Umstandslosigkeit": Eine Persönlichkeit ist *geradeheraus* anstatt sich zu verzetteln, wenn sie ihr Ziel direkt angeht; man kann seine Ziele direkt angehen oder sich mit zuviel nebensächlichen Dingen beschäftigen. Man kann etwas schnörkellos geradeheraus sagen, oder mit zuviel Worten und Nebensätzen weitschweifig ausschmücken. Letztere Eigenschaft messen wir bei diesem Leistungsmerkmal. Wir gehen davon aus, daß die *Offensiven* geradeheraus sind, und die Defensiven und Abstrakten sich verzetteln.



Ergebnisse[216] und Interpretation: Erwartungsgemäß sind die Konkret-Offensiven *signifikant* (n=31, pro Wort, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=3,86, $\alpha \leq 0{,}05$; n=31, pro Komma, KO vs. AS&KD, ANOVA-F=4,15, $\alpha \leq 0{,}05$) geradeheraus während hingegen sich die Anderen mit zu vielen Worten und Nebensätzen schmückend verzetteln.

[216] Um die ANOVA zu rechnen, verwendeten wir als unabhängige, nominale Variable das „Nüchternbleiben" und als abhängige, kontinuierliche Variable die „¶/W‰(Abw.v.ø)" bzw. „¶/,‰(Abw.v.ø)" aus unserer Datei „Data ∑ "WORT,¶"“ (n=31).

Abstrakt-Stringent	Konkret-Defensiv	Konkret-Offensiv (* = leistungsstark)
typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips		
Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt	
typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Lustprinzips		

=

Authentizität: authentisch statt sich verbiegend Komplexität: denkt komplex statt verflacht Kreativität: kreativ statt stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend Proportionalität: wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend statt den eigenen Gefühlen mißtrauend	Harmonie: harmonisch statt auseinanderklaffend (gilt auch für den Persönlichkeitstyp Konkret-Offensiv) Koordiniertheit: koordiniert statt chaotisch (auch KO) Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft (auch KO) Zeitgefühl: timet ... pünktlich statt unpünktlich (auch KO)	Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns statt die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend Intuitivität: intuitiv statt analytisch Sachlichkeit: sachlich statt sich verheddernd Selbständigkeit: selbständig statt symbiotisch verstrickt Umstandslosigkeit: geradeheraus statt sich verzettelnd
Format: durchsetzungsfähig statt rangniedrig Führungsstärke: führungsstark statt rotierend Herz&Verstand: emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich statt auf der ganzen Linie versagend Motivation: motiviert statt die Hände in den Schoß legend Motivierungskosten: relativ niedrig statt hoch Realitätsanpassung: anpassungsfähig statt sich auf keinen Anderen einlaßend Stellvertretereignung: führungsstark statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf den Erfolg statt unzuverlässig		
Bescheidenheit: bescheiden statt eingebildet Entschiedenheit: positiv oder negativ entschieden statt unentschieden Persönlichkeitstypbestimmung: introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest Teamorientierung (siehe Konkret-Defensiv)	Ausgeglichenheit: ausgeglichen statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen Bewußtheit: bewußt lebend statt unbewußt bestimmt Links-/Rechts-Positionierung: ... rechts positioniert statt illusionär (auf dem dritten Weg) Stimmigkeit: in sich stimmig statt innerlich zerrissen	
Aktive Selbstkontrolle: die Grundstimmung anhebend statt versinkend und sie dämpfend statt abhebend Ausdrucksstärke: emotional ausdrucksstark statt -schwach Bums: zum emotionalen Höhepunkt fähig statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande kriegend Emotionale Stabilität: stabil statt aus den Fugen geraten Emotionalität: emotional konstruktiv statt destruktiv Entscheidungsdynamik: Entwicklungsspirale statt Teufelskreis; krisenfest und chancenergreifend statt ... Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich Idealismus: idealistisch statt profan Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend Lebendigkeit: gefühlsmäßig lebendig statt erstarrt Optimale Emotionalität: emotional entwickelt statt verkümmert Psychische Normalität: psychisch normal statt gestört Reife: reif, d.h. post- statt präödipal tiefenstrukturiert Seelisches Gleichgewicht: ausbalanciert statt den inneren Schweinehund auslebend Selbstakzeptanz: im Einklang mit sich selbst statt sich vergewaltigend oder vernachlässigend Selbstbeherrschung jenseits von Aggressivität und Gehemmtheit Taktgefühl: taktvoll statt taktlos Umgehenkönnen mit Gefühlen: Gefühle an sich heranlassend oder relativierend statt sie abspaltend Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit statt unzuverlässig		

Leistungsmerkmale des Gefühlsspiegels von A bis Z

Aktive Selbstkontrolle: die Grundstimmung anhebend statt versinkend und sie dämpfend statt abhebend
Ausdrucksstärke: emotional ausdrucksstark statt -schwach
Ausgeglichenheit: ausgeglichen statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen
Authentizität: authentisch statt sich verbiegend
Bescheidenheit: bescheiden statt eingebildet
Bewußtheit: bewußt lebend statt unbewußt bestimmt
Bums: zum emotionalen Höhepunkt fähig statt ‚nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande kriegend
Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns statt die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend
Emotionale Stabilität: stabil statt aus den Fugen geraten
Emotionalität: emotional konstruktiv statt destruktiv
Entscheidungsdynamik: Entwicklungsspirale statt Teufelskreis; krisenfest und chancenergreifend statt ...
Entschiedenheit: positiv oder negativ entschieden statt unentschieden
Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich
Format: durchsetzungsfähig statt rangniedrig
Führungsstärke: führungsstark statt rotierend
Harmonie: harmonisch statt auseinanderklaffend
Herz&Verstand: emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich statt auf der ganzen Linie versagend
Idealismus: idealistisch statt profan
Intuitivität: intuitiv statt analytisch
Komplexität: denkt komplex statt verflacht
Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend
Koordiniertheit: koordiniert statt chaotisch
Kreativität: kreativ statt stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend
Lebendigkeit: gefühlsmäßig lebendig statt erstarrt
Links-/Rechts-Positionierung: ... rechts positioniert statt illusionär (auf dem dritten Weg)
Motivation: motiviert statt die Hände in den Schoß legend
Motivierungskosten: relativ niedrig statt hoch
Optimale Emotionalität: emotional entwickelt statt verkümmert
Persönlichkeitstypbestimmung: introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest
Proportionalität: wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend statt den eigenen Gefühlen mißtrauend
Psychische Normalität: psychisch normal statt gestört
Realitätsanpassung: anpassungsfähig statt sich auf keinen Anderen einlaßend
Reife: reif, d.h. post- statt präödipal tiefenstrukturiert
Sachlichkeit: sachlich statt sich verheddernd
Seelisches Gleichgewicht: ausbalanciert statt den inneren Schweinehund auslebend
Selbstakzeptanz: im Einklang mit sich selbst statt sich vergewaltigend oder vernachlässigend
Selbständigkeit: selbständig statt symbiotisch verstrickt
Selbstbeherrschung jenseits von Aggressivität und Gehemmtheit
Stellvertretereignung: führungsstark statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt
Stimmigkeit: in sich stimmig statt innerlich zerrissen
Taktgefühl: taktvoll statt taktlos
Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft
Umgehenkönnen mit Gefühlen: Gefühle an sich heranlassend oder relativierend statt sie abspaltend
Umstandslosigkeit: geradeheraus statt sich verzettelnd
Zeitgefühl: timet ... pünktlich statt unpünktlich
Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf den Erfolg statt unzuverlässig
Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit statt unzuverlässig

Persönlichkeitseigenschaften, die der Gefühlsspiegel mißt

abhebend
Aggressivität
Aktive Selbstkontrolle
analytisch
anpassungsfähig
ans Limit gehend
auf der ganzen Linie versagend
aus den Fugen geraten
ausbalanciert
Ausdrucksstärke
auseinanderklaffend
ausgeglichen
Ausgeglichenheit
authentisch
Authentizität
bescheiden
Bescheidenheit
bewußt lebend
Bewußtheit
Bums
chancenergreifend
chaotisch
dämpfend
den eigenen Gefühlen mißtrauend
den inneren Schweinehund auslebend
denkt komplex
destruktiv
die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend
die Grundstimmung anhebend
die Hände in den Schoß legend
durchsetzungsfähig
Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns
eingebildet
emotional ausdrucksschwach
emotional ausdrucksstark
emotional entwickelt
emotional konstruktiv
emotional stabil
emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich
Emotionale Stabilität
Emotionalität
Entscheidungsdynamik
Entschiedenheit
Entwicklungsspirale
erstarrt
erwachsen
Erwachsensein
extremen Stimmungsschwankungen unterworfen
Format
führungsstark
Führungsstärke
Gefühle abspaltend
Gefühle an sich heranlassend
Gefühle relativierend
gefühlsmäßig lebendig
Gehemmtheit
geradeheraus
gestört
Harmonie
harmonisch
herdentriebhaft
Herz&Verstand
Idealismus
idealistisch
illusionär (auf dem dritten Weg)
im Einklang mit sich selbst
im Überkommenen verharrend
in sich stimmig
innerlich zerrissen
Innovationskraft
introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest
intuitiv
Intuitivität
jugendlich
kindlich
kleckernd
klotzend
Komplexität
Konstruktivität
koordiniert
Koordiniertheit
kreativ
Kreativität
krisenfest und chancenergreifend
Lebendigkeit
Links-/Rechts-Positionierung
Motivation
motiviert
Motivierungskosten
negativ entschieden
nichts Halbes und nichts Ganzes zustande kriegend
Optimale Emotionalität
Persönlichkeitstypbestimmung
positiv entschieden
postödipal tiefenstrukturiert
präödipal tiefenstrukturiert
profan
Proportionalität
psychisch normal
Psychische Normalität
rangniedrig
Realitätsanpassung
rechts positioniert
Reife
relativ niedrig motiviert
rotierend
sachlich
Sachlichkeit
Seelisches Gleichgewicht
Selbstakzeptanz
selbständig
Selbständigkeit
Selbstbeherrschung
sich auf keinen Anderen einlaßend
sich verbiegend
sich vergewaltigend oder vernachlässigend
sich verheddernd
sich verzettelnd
sozialdeviant
stabil
Stellvertretereignung
Stimmigkeit
stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend
symbiotisch verstrickt
Taktgefühl
taktlos
taktvoll
teamorientiert
Teamorientierung
Teufelskreis
timet pünktlich
Umgehenkönnen mit Gefühlen
Umstandslosigkeit
unbewußt bestimmt
unentschieden
unpünktlich
unzuverlässig
unzuverlässig
verflacht
verkümmert
versinkend und sie dämpfend
völlig destruktiv ausagierend
wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend
Zeitgefühl
zum emotionalen Höhepunkt fähig
zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt
zuverlässig in Hinblick auf den Erfolg
zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit
Zuverlässigkeit
Zuverlässigkeit

Literaturverzeichnis

ABRAHAM, K.: Versuch einer Entwicklungsgeschichte der Libido auf Grund der Psychoanalyse seelischer Störungen, 1924. In: Psychoanalytische Studien zur Charakterbildung, S.134 - 142, Frankfurt/M.: Fischer 1969

ABRAMSON, L. Y. & SELIGMAN, M. E. P. & TEASDALE, J. D.: Critique and Reformulation. In: Journal of Abnormal Psychology, 87, S.49 - 74, 1978

ANDERSON, J. A.: Learning algorithms and network computation. In: International Journal of Psychology, Volume 27, Issues 3 and 4, S.4, 1992 (zusätzlich unveröffentlichtes Vortragsmanuskript)

ANOCHIN, P. K.: Das funktionelle System als Grundlage der physiologischen Architektur des Verhaltensaktes. Jena 1967

APA (American Psychological Association): Technical Recommendations for Psychological Tests and Diagnostic Techniques. Pb 51, Supplement, S.201 - 238, 1954

ARBEITSGRUPPE BIELEFELDER SOZIOLOGEN (Hrsg.): Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit, Bd.1: Symbolischer Interaktionismus und Ethnomethodologie. Reinbek: Rowohlt 1973

BANDURA, A.: Regulative function of perceived self-efficay. Stanford : Lawrence Erlbaum Associates 1994

BANDURA, A.: Social Learning Theory. Englewood Cliffs N. J. Prentice Hall 1977

BENSE, A.: Das Symptom als Handlung - Handlungstheoretischer Ansatz zu einer Theorie der Psychosomatik. München: Profil 1985

BENSE, A.: Erleben in der Gesprächspsychotherapie - Die Experiencing-Theorie Gendlins in der klientenzentrierten Gesprächspsychotherapie. Weinheim: Beltz 1977

BENSE, A.: Klinische Handlungstheorie - Erleben, Verhalten und Handeln in der klinischen Psychologie. Weinheim: Beltz 1981

BERNE, E.: Spiele der Erwachsenen. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt 1970

BINDEL, E.: Die geistigen Grundlagen der Zahlen. Frankfurt am Main: Fischer 1983

BIRBAUMER, Niels: Biologische Psychologie. Berlin: Springer 1996

BORTZ, J.: Lehrbuch der empirischen Sozialforschung. Berlin (West): Springer 1984

BORTZ, J.: Lehrbuch der Statistik für Sozialwissenschaftler. Berlin (West): Springer 1977

BRANDSTÄTTER, J. & SCHNEEWIND, K. A.: Optimal human development - Some implications for psychology. In: Human Development 20, S.48 - 64, 1977

BRAUN, K.-H. & GEKELER, G.: Psychische Verelendung, Heroinabhängigkeit, Subjektentwicklung. Köln: Pahl-Rugenstein 1983

BRONFENBRENNER, U.: Ökologische Sozialisationsforschung. Stuttgart: Klett 1976

BRONFENBRENNER, U.: The ecology of human development. Cambridge: Harvard University Press 1979

BÜHLER, C.: Kindheit und Jugend. Göttingen: Hogrefe 1954 (1.Auflage 1928, laut KNÖRZER sogar 1919)

CARNAP, R.: The Methodological Character of Theoretical Concepts. In: FEIGL, H. & SCRIVEN M. (eds.), Minnesota Studies in the Philosophy of Science, Volume I, Minneapolis 1964

CHOMSKY, N.: Aspekte der Syntaxtheorie. Frankfurt: Suhrkamp 1969

CLAUSS, G. & EBNER, H.: Grundlagen der Statistik. Berlin(DDR): Volk und Wissen 1974

CLAUSS, G. et al.: Wörterbuch der Psychologie. Leipzig: Bibliographisches Institut 1981

CRONBACH, L. J.: Essentials of Psychological Testing. New York 1970

DÖRNER, D. (Hrsg.): Lohausen - Vom Umgang mit Unbestimmtheit und Komplexität. Bern: Huber 1983

DÖRNER, D.: The construction and use of memory structures in controlling very complex systems. In: KLIX, F. & HOFFMANN, J.: Cognition and memory. Berlin (DDR): Deutscher Verlag der Wissenschaften 1980

DÖRNER, K. & PLOG, U.: Irren ist menschlich. Wunstorf: Psychiatrie Verlag 1980

ERIKSON, E.H.: Identität und Lebenszyklus. Frankfurt/M.: Suhrkamp 1966

ERIKSON, E.H.: Jugend und Krise. Stuttgart: Klett 1974

ETTRICH, K.U.: Neurosendiagnostik im Erwachsenenalter II - Lehrtexte der Psychologie - Psychodiagnostik. Leipzig: Verlag der Karl Marx Universität 1985
FAHRENBERG, J., SELG, H., HAMPEL, R.: Das Freiburger Persönlichkeitsinventar. Göttingen: Hogrefe 1978
FEGER, H.: Konflikterleben und Konfliktverhalten. Psychologische Untersuchungen zu alltäglichen Entscheidungen. Bern: Huber 1978
FELLMANN, F.: Barwert des Denkens - Die unverkrampfte Philosophie des Pragmatisten William James. In: FAZ Nr.25, S.30, 1995
FILIPP, S. H. (Hrsg.): Kritische Lebensereignisse. München: Urban & Schwarzenberg 1981
FLAMMER, A.: Erfahrung der eigenen Wirksamkeit. Bern: Huber 1990
FRESE, M., GREIF, S. & SEMMER, N. (Hrsg.): Industrielle Psychopathologie. Bern: Huber 1978
FRESE, M.: Der Einfluß der Arbeit auf die Persönlichkeit. Zum Konzept des Handlungsstils in der beruflichen Sozialisation. In: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie, H.1, 3.Jg, 1983
FREUD, S.: Studienausgabe der Gesammelten Werke in zehn Bänden, Herausgeber STRACHEY J. Frankfurt am Main: Fischer 1989/2000
FREUD, S.: Der Untergang des Ödipuskomplexes. GW 1924
FREUD, S.: Die infantile Genitalorganisation. GW 1923
FREUD, S.: Einige psychische Folgen des anatomischen Geschlechtsunterschieds. GW 1925
FREUD, S.: Erinnern, Wiederholen und Durcharbeiten, GW. Bd.X, 1914
FREUD, S.: Studienausgabe Gesammelte Werke,V, 59-72. Frankfurt am Main: Fischer 1973
FREY, F. siehe GREIF, S.
FRIEDRICHS, W.: Methoden empirischer Sozialforchung. Reinbek: Rowohlt 1973
GALLISTEL, C.R.: Elemetary and Complex Units of Behaviour. In: International Journal of Psychology, Volume 27, Issues 3 and 4, S.5, 1992
GEKELER 1983 siehe BRAUN, K.-H.
GREIF, S.: Sozialpsychologie - Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen. München: Psychologie Verlags Union 1987
GROSSKURTH, P. & VOLPERT, W.: Lohnarbeitspsychologie. Frankfurt/M: Fischer 1975
GROSSKURTH, P. (Hrsg.): Arbeit und Persönlichkeit. Berufliche Sozialisation in der arbeitsteiligen Gesellschaft. Reinbek: Rowohlt 1979
GURACK, E.: Die Entwicklung des Fähigkeitskonzeptes im Vorschulalter. Unveröffentlichte Diplomarbeit am Psychologischen Institut der Ruhr-Universität Bochum 1978
HACKER, W. & VOLPERT, W. & CRANACH, M. v. (Hrsg.): Kognitive und motivationale Aspekte der Handlung. Berlin (DDR) und Bern: Huber 1983
HACKER, W.: Allgemeine Arbeits- und Ingenieurspsychologie. Berlin (DDR): Deutscher Verlag der Wissenschaften 1980
HALEY, J.: Leaving Home. The Therapy of Disturbed Young People. New York: McGraw-Hill, 1980
HAPPEL, H.V.: Selbstorganisierter Ausstieg - Überwindung der Drogenabhängigkeit ohne professionelle Hilfe. Frankfurt: integrative drogenhilfe e.V. 1993
HARLOW, H.F. et al.: Learning motivated by a manipulation drive. In: Journal of Experimental Psychology 40, S.228 - 234, 1950
HARLOW, H.F.: Learning and satiation of response in intrinsically motivated complex puzzle performance by monkeys. In: Journal of Comparative and Physiological Psychology 43, 1950
HARNATT, J.: Der statistische Signifikanztest in kritischer Betrachtung. In: Psychologische Beiträge 17, S.595 - 612, 1975
HARRIS, T. A.: Ich bin o.k. Du bist o.k.. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt, 1975
HAVIGHURST, R.J.: Developmental tasks and education. New York: Davis McKay 1948 1952 (1972 3.Auflage)
HECKHAUSEN, H.: Interaktion der Sozialisationsvariablen in der Genese des Leistungsmotivs. In: GRAUMANN, C. F.: Handbuch der Psychologie in 12 Bänden, Band 7, Sozialpsychologie 2, S.955 - 1019, 1972

HECKHAUSEN, H.: Motive und ihre Entstehung. In: WEINERT, F. E. et al.: Funkkolleg Pädagogische Psychologie B. 1., S.133 - 171. Frankfurt am Main: Fischer 1974
HECKHAUSEN, H.: Motivation und Handeln. Berlin: Springer 1989 (Orginal von 1976)
HELMHOLTZ, H. von: Handbuch der physiologischen Optik. Hamburg & Leipzig 1856
HOLST, E. von & MITTELSTAEDT, H.: Das Reafferenzprinzip. Naturwissenschaften 37, S.464 - 476, 1950
HOLSTI, O. R.: Content analysis for the social sciences and humanities. Reading Mass.: Addison-Wesley 1969
Holzkamp, K.: Sinnliche Erkenntnis - Historischer Ursprung und gesellschaftliche Funktion der Wahrnehmung. Frankfurt am Main: Athenäum 1976
Holzkamp-Osterkamp, U.: Grundlagen der psychologischen Motivationsforschung 1. Frankfurt am Main: Campus 1976
HUNT, J. Mc. V.: Motivation inherent in information processing and action. In: HARVEY, O. J.: Motivation and social interaction, S.53 - 94. New York: Ronald 1963
JAMES, W.: Das pluralistische Universum - Vorlesungen über die gegenwärtige Lage der Philosophie. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft 1994
JUNG, C.G.: Typologie. München: Deutscher Taschenbuch Verlag 1990 (Orginaltitel: Psychologische Typen von 1921)
KAGAN, J.: Die Natur des Kindes. München: Piper 1987 (Orginal von 1964)
KERLINGER, F. N.: Foundations of Behavioral Research. New York 1964
KNÖRZER, W.: Lernmotivation. In: Die Psychologie des XX. Jahrhunderts, Band IX, Konsequenzen für die Pädagogik. Herausgeber: SPIEL, W. Zürich: Kindler 1980
KOHLBERG, L.: Moral Stages and Moralization. In: LICKONA, T. (Hrsg.) Moral Development and Behavior, S.29 - 53. Holt, Rinehart and Winston 1976
KOHLBERG, L.: Zur kognitiven Entwicklung des Kindes. Frankfurt/M.: Suhrkamp 1974
KRAEPELIN, E.: Psychiatrie. Leipzig 1895
KRAMPEN, G.: Handlungstheoretische Persönlichkeitspsychologie. Göttingen: Hogrefe 1987
KRAMPEN, G. et al.: Entwicklung einer Skala dreier Aspekte von sozialem Vertrauen. In: Diagnostica 28, S.242 - 247, 1982a
KRAMPEN, G. et al.: Differentialpsychologische Korrelate des Fernsehverhaltens. In: Psychologische Beiträge 24, S.199 - 223, 1986b
KUHL, J.: Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle. Berlin: Springer 1983
KUKLA, A. 1970 siehe WEINER, B. 1970
LAPLANCHE, J. & PONTALIS, J. B.: Das Vokabular der Psychoanalyse. Frankfurt am Main: Suhrkamp 1973
LEONTJEW, A. N.: Probleme der Entwicklung des Psychischen. Kronberg: Athenäum 1977a
LEONTJEW, A. N.: Tätigkeit, Bewußtsein, Persönlichkeit. Stuttgart: Klett 1977b
LEWIN, K.: Feldtheorie in den Sozialwissenschaften. Bern: Huber 1963
LEWIN, K.: Grundzüge der topologischen Psychologie. Bern: Huber 1969
LEWIN, K.: Vorsatz, Wille und Bedürfnis. In: Psychologische Forschung 7, 330-385, 1926
LIENERT, G. A.: Testaufbau und Testanalyse. Weinheim & Berlin: Beltz 1967
MAHLER, M. S.: Die psychische Geburt des Menschen. Frankfurt: Fischer 1978
MAIER, S. F., SELIGMAN, M. E. P.: Learned helplessness: Theory and evidence. Journal of Experimental Psychology: General 105, S.3 - 46, 1976
MARKOWITSCH, H. J.: Lernen: Bewußt - unbewußt - implizit - explizit - prozedural - sematisch - episodisch - priming. In: Psychologische Rundschau 2, S.106 - 108, Göttingen: Hogrefe 1993
MARKOWITSCH, H. J.: Neuropsychologie des Gedächtnisses. Göttingen: Hogrefe 1992
MASLOW, A. H.: Motivation and personality. New York: Harper 1954
MAYRING, P.: Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. Weinheim: Beltz 1983
McCLELLAND, J. L.: Cognitive Development: A Parallel Distributed Approach. In: International Journal of Psychology 27, S.2, 1992

MILLER, G. A., GALANTER, E. & PRIBRAM, K. H.: Plans and the structure of behavior. New York: Holt 1960 (deutsch: Strategien des Handelns. Stuttgart: Klett 1972)
MONTADA, L. 1982 siehe OERTER, R.
MORRIS, Ch.W.: Foundations of the Theory of Signs. Chicago: ??? 1938 (Deutsch 1972)
NEISSER, U.: Memory Observed - Remembering in Natural Contexts. San Francisco: W.H. Freeman and Company 1982
NICHOLLS, J.G.: Levels of reasoning about ability and effort. In: Child Development, 49, S.800 - 814, 1978
NISSEN, M. J. & KNOPMANN, D. S. & SCHACTER, D. L.: Neurochemical dissociation of memory systems. In: Neurology 37, S.789 - 793, 1987
OERTER, R. & MONTADA, L.: Entwicklungspsychologie - Ein Lehrbuch. München: Urban & Schwarzenberg 1982
OESTERREICH, R. & VOLPERT, W.: Ein Plädoyer für die Untersuchung von Prozeßstrukturen bei der Forschung über "Sozialisation duch Arbeit". In: Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie, 3. Jg H 1, S.59-71, 1983
OESTERREICH, R.: Handlungsregulation und Kontrolle. München: Urban & Schwarzenberg 1981
PATRY, J. L.: Feldforschung - Methoden und Probleme sozialwissenschaftlicher Forschung unter natürlichen Bedingungen. Bern: Huber, 1982
PEIRCE, C. S.: Schriften Band 1 bis 3. Frankfurt/M.: Suhrkamp 1967
PERLS, F. S. et al.: Gestalt-Therapie - Lebensfreude und Persönlichkeitsentfaltung. Stuttgart: Klett-Cotta 1981
PERLS, F. S. et al.: Gestalt-Therapie - Wiederbelebung des Selbst. Stuttgart: Klett-Cotta 1981
PFANZAGL, J.: Allgemeine Methodenlehre der Statistik - Band I. Berlin: Gruyter 1960
PFANZAGL, J.: Allgemeine Methodenlehre der Statistik - Band II. Berlin: Gruyter 1962
PIAGET, J.: Das moralische Urteil beim Kinde 1932/1954
PIAGET, J.: Die Psychologie der Intelligenz. München: Kindler 1974
PIAGET, J.: Gesammelte Werke Band 8. Stuttgart 1975
PLATT, J. J. & LABATE, G.: Heroinsucht: Theorie, Forschung, Behandlung. Darmstadt: Steinkopff 1982
PONTALIS siehe Laplanche
RANEY, J. F.: A plea and a plan for replication. American Psychologist 25, S.1176 - 1177, 1970
ROTTER, J. B.: Social learning and clinical psychology. New York: Prentice Hall 1954
ROTTER, J.B.: Generalised expectancies for internal vs. external control of reinforcement. In: Psychological Monographes 80, 1966
SCHACTER D. L. et al. 1987 siehe NISSEN, M. J.
SCHACTER D. L. & COOPER, L. A. & DELANEY, S. M.: Implicit Memory for Unfamiliar Objects Depends on Access to Structural Descriptions. In: Journal of Experimental Psychology Volume 119, No.1, S.5 - 24, 1990
SCHMIDT, H.D.: Allgemeine Entwicklungspsychologie. Berlin: VEB Deutscher Verlag der Wissenschaften 1970
SCHRODER, H. M., DRIVER, M. J. & STREUFFERT, S.: Human information processing. Holt: New York 1967
SCHULTZ-GAMBARD, J.: Angewandte Sozialpsychologie. München: Psychologie Verlags Union 1987
SELIGMAN M. E.P. Erlernte Hilflosigkeit. München: Urban und Schwarzenberg 1983
SELIGMAN, M.E.P.: Helplessness. San Francisco 1975
SEMMER, N. & PFÄFFLIN, M.: Interaktionstraining. Ein handlungstheoretischer Ansatz zum Training sozialer Fertigkeiten. Weinheim: Beltz 1979
SEYRER, Y.: Aufbruch in den Alltag. Weinheim und Basel: Beltz Verlag 1986
SEYRER, Y.: Empirie I & II (unveröffentlichtes Manuskript) 1980
SIDMANN, M.: Tactics of scientific research. New York: Basic Books 1967

SILBEREISEN, R. K. & COHEN, R.: Gesichtspunkte zur Förderung von Längsschnittforschung. In: Psychologische Rundschau 4, S.267 - 269, Göttingen: Hogrefe 1995
SMITH, N. C.: Replication studies: A neglected aspect of psychological research. American Psychologist 25, S.970 - 975, 1970
STEINBUCH, K. & BLOHM, H.: Technische Prognose in der Praxis. Düsseldorf: VDI Verlag 1972
STEPHAN, D. & PETZOLD, M. & NICKEL, H.: Entwicklungspsychologische Forschung im Spiegel empirischer Orginalarbeiten. In: Zeitschrift für Entwicklungspsychologie und Pädagogische Psychologie 1, S.22 - 40, 1986
STÖRIG, H. J.: Weltgeschichte der Philosophie. Stuttgart: Kohlhammer 1970
SÜß, H. M.: Zur Wirksamkeit der Therapie bei Alkoholabhängigen: Ergebnisse einer Meta-Analyse. In: Psychologische Rundschau 4, S.248 - 266, Göttingen: Hogrefe 1995
THOMPSON, E. N.: A plea for replication. California Journal of educational research 25, S.79 - 86, 1974
TRAUTNER, H. M.: Zum Anwendungsbezug der deutschsprachigen entwicklungspsychologischen Forschung - Eine Analyse empirischer Orginalarbeiten aus dem Zeitraum 1983 bis 1992. In: Newsletter Entwicklungspsychologie 1, S.23 - 28, 1994
TULVING, E. et al.: Long-lasting perceptual priming and semantic learning in amnesia: A case experiment. Journal of Experimental Psychology: Learning, memory and cognition 17, S.595 - 617, 1991
TULVING, E.: Concepts of human memory. In: SQUIRE, L. R. et al.: Memory: Organisation and locus of change, S.3 - 32. New York: University Press 1991
VEROFF, J.: Drei-Stadien-Theorie der Leistungsmotiv-Genese 1969. In: HECKHAUSEN, H.: Interaktion der Sozialisationsvariablen in der Genese des Leistungsmotivs. In: GRAUMANN, C. F.: Handbuch der Psychologie in 12 Bänden; Band 7, Sozialpsychologie 2, S.955 - 1019, 1972
VEROFF, J.: Social comparison and the development of achievement motivation. In: SMITH, C. P.: Achievement related motives in children, S.46 - 101. New York: Sage 1969
VOLPERT, W. & FROMANN, R. & MUNZERT, J.: Die Wirkung allgemeiner heuristischer Regeln im Lernprozess - Eine experimentelle Studie. In: Zeitschrift für Arbeitswissenschaft 4, 1984
VOLPERT, W. & OESTERREICH, R.: Verfahren zur Ermittlung von Regulationserfordernissen in der Arbeitstätigkeit (VERA). Analyse von Planungs- und Denkprozessen in der industriellen Produktion. Köln: TÜV Rheinland 1983
VOLPERT, W.: Handlungsstrukturanalyse als Beitrag zur Qualifikationsforschung. Köln: Pahl-Rugenstein 1974, 1983
WATZLAWICK, P. & BEAVIN, J. H. & JACKSON, P. D.: Menschliche Kommunikation: Formen, Störungen, Paradoxien. Bern: Huber 1969
WEINER, B. & KUKLA, A.: An attributional analysis of achievement motivation. In: Journal of Personality and Social Psychology 15, S.1 - 20, 1970
WEINER, B. & POTEPAN, P. A.: Personality correlates and affective reactions towards exams of succeeding and failing college students. In: Journal of Educational Psychology, S.144 - 151, 1970
WEINER, B.: Theorien der Motivation. Stuttgart: Klett 1971, 1976
WERBICK, H.: Handlungstheorien. Stuttgart: Kohlhammer 1978
WIELAND, R.: Anxious-defensive, anxious-sensitive and non-anxious copying styles: Temporal patterns and behavior regulation in achievement-related stress situations. In: SPIELBERGER, C. D. & STRELAU, J. (Hrsg.): Stress and anxiety. Washington: Hemisphere 1985
WILLIS, P.: Learning to labour. How working class kids get working class jobs. Saxon House 1977 (deutsch: Spaß am Widerstand: Gegenkultur in der Arbeiterschule. Frankfurt/M.: Syndikat 1979)
WYGOTSKI, L. S.: Denken und Sprechen. Berlin 1963 (Orginal von 1934)

Abstrakt-Stringent	Konkret-Defensiv	Konkret-Offensiv
typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Erfolgsprinzips		

Bergab/Verzweifelt	Bergauf/Begrenzt
typübergreifende Persönlichkeitseigenschaften im Geltungsbereich des Lustprinzips	

=

Authentizität: authentisch statt sich verbiegend Komplexität: denkt komplex statt verflacht Kreativität: kreativ statt stumpfsinnig auf ausgetrampelten Pfaden verbleibend Proportionalität: wohlproportioniert, d.h. das eigene Maß gefunden habend statt den eigenen Gefühlen mißtrauend	Harmonie: harmonisch statt auseinanderklaffend (gilt auch für den Persönlichkeitstyp Konkret-Offensiv) Koordiniertheit: koordiniert statt chaotisch (auch KO) Teamorientierung: teamorientiert jenseits von sozialdeviant und herdentriebhaft (auch KO) Zeitgefühl: timet ... pünktlich statt unpünktlich (auch KO)	Effizient-divergentes Sprechen im Dienste des Handelns statt die Effizienz oder Divergenz als Selbstzweck verabsolutierend Intuitivität: intuitiv statt analytisch Sachlichkeit: sachlich statt sich verheddernd Selbständigkeit: selbständig statt symbiotisch verstrickt Umstandslosigkeit: geradeheraus statt sich verzettelnd
Format: durchsetzungsfähig statt rangniedrig Führungsstärke: führungsstark statt rotierend Herz&Verstand: emotional&kognitiv entwickelt&erfolgreich statt auf der ganzen Linie versagend Motivation: motiviert statt die Hände in den Schoß legend Motivierungskosten: relativ niedrig statt hoch Realitätsanpassung: anpassungsfähig statt sich auf keinen Anderen einlaßend Stellvertretereignung: führungsstark statt zum zwischenmenschlichen Ausgleichen nicht befähigt Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf den Erfolg statt unzuverlässig		

Bescheidenheit: bescheiden statt eingebildet Entschiedenheit: positiv oder negativ entschieden statt unentschieden Persönlichkeitstypbestimmung: introvertierte Bergab/Verzweifelte vs. Rest Teamorientierung (siehe Konkret-Defensiv)	Ausgeglichenheit: ausgeglichen statt extremen Stimmungsschwankungen unterworfen Bewußtheit: bewußt lebend statt unbewußt bestimmt Links-/Rechts-Positionierung: ... rechts positioniert statt illusionär (auf dem dritten Weg) Stimmigkeit: in sich stimmig statt innerlich zerrissen
Aktive Selbstkontrolle: die Grundstimmung anhebend statt versinkend und sie dämpfend statt abhebend Ausdrucksstärke: emotional ausdrucksstark statt -schwach Bums: zum emotionalen Höhepunkt fähig statt 'nichts Halbes und nichts Ganzes' zustande kriegend Emotionale Stabilität: stabil statt aus den Fugen geraten Emotionalität: emotional konstruktiv statt destruktiv Entscheidungsdynamik: Entwicklungsspirale statt Teufelskreis; krisenfest und chancenergreifend statt ... Erwachsensein: erwachsen statt jugendlich oder gar kindlich Idealismus: idealistisch statt profan Konstruktivität: emotional konstruktiv statt völlig destruktiv ausagierend Lebendigkeit: gefühlsmäßig lebendig statt erstarrt Optimale Emotionalität: emotional entwickelt statt verkümmert Psychische Normalität: psychisch normal statt gestört Reife: reif, d.h. post- statt präödipal tiefenstrukturiert Seelisches Gleichgewicht: ausbalanciert statt den inneren Schweinehund auslebend Selbstakzeptanz: im Einklang mit sich selbst statt sich vergewaltigend oder vernachlässigend Selbstbeherrschung jenseits von Aggressivität und Gehemmtheit Taktgefühl: taktvoll statt taktlos Umgehenkönnen mit Gefühlen: Gefühle an sich heranlassend oder relativierend statt sie abspaltend Zuverlässigkeit: zuverlässig in Hinblick auf die Entwickeltheit statt unzuverlässig	

ISBN 978-3-8442-4905-7